

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 28

Частина 1

Ужгород-2019

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники головного редактора:** **Приходько Володимир Панасович** – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** **Ярема Василь Іванович** – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Черленяк Іван Іванович – професор Ужгородського національного університету, доктор наук з державного управління
Заяць Олена Іванівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Ляшенко Анфіса Христофорівна – професор кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, доктор економічних наук, професор
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

Науковий вісник Ужгородського національного університету.

Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство» включено до переліку наукових фахових видань України з економіки на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Вченою радою Державного вищого навчального закладу

«Ужгородський національний університет»

на підставі Протоколу № 11 від 12 листопада 2019 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21015-10815P,

видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

© ДВНЗ «Ужгородський національний університет», 2019

© Колектив авторів, 2019

ЗМІСТ

Алексєєва Т. І., Сліпченко Т. Є. ДЕТЕРМІНАНТИ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ.....	7
Антонюк Н. А., Миронова А. М., Скляр І. Д. ЧУТЛИВІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ДО ЗМІН РИНКУ ГЛОБАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ.....	12
Ареф'єва О. В., Скрибантович А. Ю. СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	19
Базилевич В. Д., Лукашова О. П. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ.....	25
Бєлова Т. Г., Бутрій А. І. УПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ ВЗАЄМОВІДНОСИН У ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	32
Бєляєва Н. С. ПОНЯТТЯ ТА ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ ПРОВАДЖЕННЯ КАДРОВОГО АУДИТУ: АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ.....	36
Бодак Ю. В., Ерфан Є. А. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СВІТОВОГО РИНКУ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ.....	42
Борисова Л. Є., Колесник О. О. ЧОМУ БАНК СЬОГОДНІ – ЦЕ НЕ ТЕ, КУДИ ВИ ХОДИТЕ, А ТЕ, ЩО ВИ РОБИТЕ.....	46
Братусь Г. А. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ.....	51
Брензович К. С., Єлісшвілі А. М. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ США В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	56
Брінь П. В., Прокоп М. В., Нехме М. Н. ДИНАМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	62
Булатова О. В., Зайковський О. С. ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ БАГАТОВИМІРНИХ ПОКАЗНИКІВ.....	69
Булкот О. В. СТАЛІ ФОНДОВІ БІРЖІ – НОВИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	76
Гірман А. П., Дячишина А. М., Конох С. Л. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ГУМАНІТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН.....	80
Данилишин Б. М., Богославець О. Г., Ілляшенко І. О. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТУРИСТИЧНОГО СКЛАДНИКА М. КИЄВА.....	84
Дзяд О. В., Гречин К. О. РЕЗУЛЬТАТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАФТА В КОНТЕКСТІ ПОЛІТИКИ Д. ТРАМПА.....	88

Дудяк Н. В., Строганов О. О. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДЕФЛЯЦІЙНОЇ ДЕСТРУКЦІЇ СТЕПОВИХ ҐРУНТІВ УКРАЇНИ.....	95
Еркес О. Є., Калита О. В., Гордієнко Т. М. ПОТЕНЦІАЛ ЦИФРОВОГО РОЗВИТКУ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	108
Ерфан Є. А., Карпюк І. М. АНАЛІЗ ПРИЧИН ТА НАСЛІДКІВ УКРАЇНСЬКОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ.....	115
Ерфан Є. А., Тичак Д. І. КОНКУРЕНТНА БОРОТЬБА ПРОВІДНИХ ТНК НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ.....	120
Євчук Х.-І. В. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	124
Золотых И.Б. РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ.....	129
Казакова Л. Ю., Баран Ю. О. ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА КРАЇНИ АЗІАТСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОГО РЕГІОНУ.....	134
Кенідра О. О., Дроздовський Я. П. ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	137
Ківа А. А., Моїсєнко Т. Є. СУЧАСНИЙ СТАН ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	141
Кміть В. М., Руденко В. О. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПДФО ТА ЙОГО РОЛЬ У БЮДЖЕТІ ЛЬВІВЩИНИ.....	147
Когут Ю. М. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	153
Комаринець С. О. ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ, ОЦІНЮВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	159
Копич Р. І. ЗОВНІШНІ ЕФЕКТИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НАЙБІЛЬШИХ КРАЇН ЄВРОЗОНИ ДЛЯ КРАЇН ПІВДЕННОЇ ЄВРОПИ	164
Король М. М., Дір І. Ю., Вароді В. М. ОСОБЛИВОСТІ ОБІГУ КРИПТОВАЛЮТ ЯК ТЕНДЕНЦІЯ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСІВ.....	170
Kostiuchenko Nataliia CHANGE IN GOVERNANCE IN NON-PROFIT BOARD OF DIRECTORS AS A KEY TO EFFECTIVE PERFORMANCE.....	174

CONTENTS

Alekseeva Tatyana, Slipchenko Taisiia DETERMINANTS OF TOURISM SPHERE OF UKRAINE.....	7
Antonyuk Nataliya, Myronova Alona, Skliar Iryna SENSITIVITY OF FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE TO CHANGES IN THE GLOBAL FINANCIAL CAPITAL MARKET.....	12
Arefieva Olena, Skrybantovych Alona STRATEGIC ASPECTS OF FORMATION OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF ENTERPRISE AS A TOOL OF PROVIDING THE DEVELOPMENT OF LABOR POTENTIAL.....	19
Bazylevych Viktor, Lukashova Olha THE NATURE AND PECULIARITIES OF REPRODUCTION OF INTELLECTUAL CAPITAL IN UKRAINE.....	25
Belova Tatyana, Butrii Anastasia IMPLEMENTATION OF MARKETING CONCEPT OF RELATIONSHIPS IN THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES.....	32
Bieliaieva Nataliia CONCEPTS AND ELEMENTS OF THE HR AUDIT SYSTEM IMPLEMENTATION: ANALYSIS OF THE COMPANY ACTIVITIES IN UKRAINE.....	36
Bodak Yuliia, Erfan Eva ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE WORLD MARKET OF THE HOUSEHOLD APPLIANCES.....	42
Borysova Larysa, Kolesnik Olga WHY BANK OF TODAY — IS NOT WHERE YOU GO TO, BUT WHAT YOU DO.....	46
Bratus Hanna CURRENT STATE AND TRENDS OF THE UKRAINIAN INTELLECTUAL PROPERTY DEVELOPMENT.....	51
Brenzovych Kateryna, Yeliieshvili Anna US FOREIGN TRADE IN CONDITIONS OF EXPOSURE TO GLOBAL COMPETITION.....	56
Brin Pavlo, Prokop Maryana, Nehme Mohamad Nassif DYNAMIC ASSESSMENT OF COMPANY'S COMPETITIVENESS.....	62
Bulatova Olena, Zaikovskiy Oleg ESTIMATION OF DEVELOPMENT LEVEL OF THE NATIONAL HIGHER EDUCATION SYSTEM INTERNATIONALIZATION PROCESSES ON THE BASIS OF MULTIDIMENSIONAL INDICATORS.....	69
Bulkot Oksana SUSTAINABLE STOCK EXCHANGES – NEW VECTOR OF DEVELOPMENT OF GLOBAL FINANCIAL MARKET.....	76
Girman Alla, Dyachishina Anna, Konoh Sofia PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE STATE HUMANITARIAN POLICY IN THE CONTEXT OF CONTEMPORARY INTERNATIONAL RELATIONS.....	80
Danylyshyn Bogdan, Bohoslavets Oksana, Iliashenko Inna FINANCIAL SUPPORT OF TOURIST COMPONENT KIEV.....	84
Dzyad Olena, Hrechyn Kyrilo RESULTS AND PROSPECTS OF NAFTA MODERNISATION IN CONTEXT OF D. TRUMP'S POLICY.....	88

Dudiak Natalya, Strohanov Oleksandr ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE DEFLATIVE DESTRUCTION OF THE STEPS SOILS OF UKRAINE.....	95
Erkes Olena, Kalyta Oksana, Gordiienko Tetiana POTENTIAL OF DIGITAL DEVELOPMENT OF BANKS IN UKRAINE.....	108
Erfan Yeva, Karpiuk Iryna ANALYSIS OF THE CAUSES AND CONSEQUENCES OF UKRAINIAN LABOR MIGRATION.....	115
Erfan Eva, Tychak Diana THE COMPETITION OF LEADING TNCs IN THE GLOBAL FOOD MARKET.....	120
Yevchuk Khrystyna-Iryna CTURING AGRICULTURAL PRODUCTS.....	124
Zolotykh Irina DEVELOPMENT OF INNOVATION PROCESS IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF KNOWLEDGE ECONOMY FORMATION.....	129
Kazakova Lyudmyla, Baran Yuliya THE IMPACT OF DIGITAL ECONOMY ON THE ASIA-PACIFIC REGION.....	134
Kenidra Oleksandra, Drozdovs'kyi Yaroslav ENVIRONMENTAL ASPECTS OF GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT.....	137
Kiva Anastasia, Moiseienko Tetiana CURRENT STATE OF VENTURE FINANCING UKRAINIAN BUSINESS SECTOR INNOVATIVE ACTIVITY.....	141
Kmit' Vira, Rudenko Victoria EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE TAX ON THE INCOME OF INDIVIDUALS AND ITS ROLE IN THE BUDGET OF THE LVIV.....	147
Kogut Julia MODERN PROBLEMS AND WAYS TO IMPROVE THE FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE.....	153
Komarynets Sofia PROBLEMS OF DEFINITION, EVALUATION AND IMPROVEMENT OF ENTERPRISE EFFICIENCY.....	159
Kopych Roman FISCAL POLICY EXTERNAL EFFECTS OF LARGEST EUROAREA COUNTRIES UPON THE SOUTHERN EUROPEAN COUNTRIES.....	164
Korol Maryna, Dir Ihor, Varodi Valeriia FEATURES OF THE CIRCULATION OF CRYPTOCURRENCIES AS A TREND OF DIGITALIZATION OF GLOBAL FINANCES.....	170
Kostiuchenko Nataliia CHANGE IN GOVERNANCE IN NON-PROFIT BOARD OF DIRECTORS AS A KEY TO EFFECTIVE PERFORMANCE.....	174

Алексеева Т. І.

кандидат економічних наук, доцент,

*доцент кафедри туристичного бізнесу та країнознавства
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

Сліпченко Т. Є.

студентка спеціальності «Туризм»

*факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

Alekseeva Tatyana

PhD in Economics, Associate Professor,

*Associate Professor of the Department of Tourism Business and Country Studies
V. N. Karazin Kharkiv National University*

Slipchenko Taisiia

Student of the Specialty «Tourism»

*of the Faculty of International Economic Relations and Tourism Business
V. N. Karazin Kharkiv National University*

ДЕТЕРМІНАНТИ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Анотація. У роботі запропоновано науковий підхід до визначення детермінантів туристичної сфери України. Досліджено основні можливості та загрози, що стосуються розвитку туристичного бізнесу загалом та окремих його складників. Висвітлено проблематику конкурентоспроможності України на європейському ринку туризму, сучасний стан українського туризму, а також особливості його розвитку в умовах євроінтеграції. Проаналізовано основні напрями дослідження розвитку туристичного бізнесу та шляхи його вдосконалення. Розглянуто роль туроператорів у розробленні та реалізації турпакетів в умовах конкурентного середовища. Наведено SWOT-аналіз туристичної сфери України та проведено дослідження можливостей і загроз туристично-рекреаційної галузі, визначено основні тенденції її розвитку. Розглянуто перспективи розвитку ринку туризму України в контексті його інтеграції в європейський простір. Визначено основні шляхи підвищення привабливості України як суб'єкта ринку туристичних послуг на міжнародному рівні.

Ключові слова: в'їзний туризм, виїзний туризм, внутрішній туризм, детермінанти, туроперейтинг, туристичні потоки, туристична дестинація.

Вступ та постановка проблеми. Туристична галузь посідає важливе місце у розвитку невиробничої сфери країн світового співтовариства. Торгівля послугами у XXI ст. спрямована на підвищення ефективності діяльності щодо застосування інноваційних методів управління туристичними потоками. Сучасний стан формування та реалізації туристичного потенціалу, з огляду на український ринок туристичних послуг, можна охарактеризувати як нерівномірний.

Неефективне та нерациональне використання природно-ресурсного потенціалу, погана транспортна інфраструктура, а також відсутність чіткої стратегії розвитку індустрії туризму негативно впливають на розвиток туристичної сфери України. Наслідком цього є той факт, що більша частина співвітчизників надають перевагу закордонним курортам і тим самим отримують за ту ж саму ціну вищий рівень обслуговування, комфорту, підтримуючи економіку іноземних держав [1, с. 124].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток туристичного сектору держави зробили наступні провідні вітчизняні вчені: В. Бабарицька, Г. Ворошилова, С. Лиса, О. Кальченко, В. Гречаник, С. Васильченко [1]. Туристичний ресурс України також досліджується в працях О. Любіцевої, Є. Панкової, В. Стафійчука, М. Мальської, Н. Ганич, І. Свида, Л. Харченко. Зарубіжний досвід висвітлено у працях Б. Шупіка, О. Гриценка.

У наукових роботах фахівців основна увага приділяється аналізу туристичного ринку та пов'язаних із ним перспектив застосування рекреаційних ресурсів у розви-

тку детермінант туризму. Але при цьому наукові розробки фахівців із комплексного аналізу впливу туризму на національну економіку та його конкурентного позиціонування на міжнародному туристичному ринку майже відсутні, тому подальші дослідження особливостей та проблем туристичної галузі мають велике значення для розвитку цієї сфери.

Метою даної роботи є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку туристичного ринку України. Для досягнення поставленої мети поставлено такі завдання:

- дослідити проблеми і перспективи розвитку туристичного ринку України;
- проаналізувати тенденції розвитку туроперейтингу в Україні;
- визначити шляхи подальшого розвитку туристичної галузі України.

Результати дослідження.

Туризм є однією з провідних сфер економіки України, яка забезпечує не лише надходження до бюджетів, а й створення робочих місць, розвиток позитивного іміджу держави, підвищення конкурентоспроможності національних туристичних продуктів, тому й виявляє вагомий вплив на економіку України. Однак загальний внесок туризму у ВВП нашої країни становить лише 5,4%, тоді як у країнах, де сфера туризму добре розвинена, вона може генерувати до 10% ВВП [2].

Розвиток туризму в Україні безпосередньо залежить від таких секторів економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, виробництво товарів широкого вжитку і туристичного призначення. Туризм розглядають як одну

з провідних галузей у сфері структурної перебудови економіки. Нині кожен шостий мешканець планети принаймні раз на рік виїжджає за кордон. Таким чином, із 7,5 млрд. населення подорожують 1 млрд. 230 тис. – кількість мандрівників майже дорівнює населенню Китаю [3, с. 63]. А в 2050 р., за прогнозами Міжнародної організації туризму, подорожуватиме вже кожен четвертий.

Протягом 2016–2018 рр. виїзний туристичний потік збільшився з 23,1 млн. осіб у 2016 р. до 25,6 млн. осіб у 2018 р. За офіційними даними Державної статистики України, кількість громадян, які виїжджали за кордон у 2018 р., становить 25,6 млн. осіб, що на 3,2 млн. більше, ніж у 2015 р. Кількість іноземців, які відвідали Україну в 2018 р. порівняно з 2015 р. збільшилася усього лише на 0,4 млн. осіб. Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами в період 2015–2018 рр., збільшилася на 786,8 тис. осіб. Наведені дані свідчать про негативну динаміку розвитку туризму в Україні [4]. Результатом виконання програми розвитку туризму на території України стало перевищення темпів зростання кількості виїзних туристів над в'їзними (рис. 1).

Аналіз динаміки туристичних потоків в Україні протягом 2015–2018 рр. свідчить про негативні тенденції щодо розвитку туризму, а саме спостерігався спад в'їзного туристичного потоку, який призвів до створення негативного сальдо щодо туристичних потоків протягом 2015–2018 рр. і з кожним роком продовжує збільшуватися.

В Україні велика кількість туристичних фірм акцентує увагу саме на виїзному туризмі, тобто відправляють українців відпочивати на закордонні курорти. Через це кількість людей, що від'їжджають із країни, значно перевищує кількість тих, що відвідують Україну. Це один із чинників, що має негативний вплив на формування бюджету нашої країни.

Що стосується внутрішнього туризму в Україні, то протягом 2015–2018 рр. спостерігається зростання туристичного потоку на 100 тис. осіб кожного року, незважаючи на незначну його частку.

Аналізуючи світові туристичні потоки, слід зазначити, що 2018 р. характеризувався більш стрімким їх зростанням, аніж 2017 р., зокрема за вказаний період обсяги туристів зросли на 6,8%. При цьому лідерами за відвідуваністю були Франція, Іспанія та США.

Також простежується незначне зменшення кількості в'їздів іноземних громадян до України. Так, у першому півріччі 2019 р. порівняно з аналогічним періодом мину-

лого року (–5,6%), що зумовлено зменшенням туристичного потоку з прикордонних країн [4].

На тлі зменшення у I півріччі 2019 р. в'їзного туристичного потоку України порівняно з I півріччям 2018 р. спостерігаються якісні зміни в структурі з неприкордонних країн. Так, досягнуто суттєве зростання кількості туристів із Литви – на 32,0%, Латвії – на 18,1%, Німеччини – на 17,5%, Канади – на 11,4%, Китаю – на 11,1%, а також спостерігається тенденція до зростання потоків туристів із Франції – на 6,0%, США – на 5,6%, Чехії – на 5,6%, Італії – на 3,9%, Великобританії – на 2,7%, Болгарії – на 2,4%, та відновився потік туристів із Грузії – 4,5% [4].

Протягом 2017–2019 рр. виїзний туристичний потік з України зберігає стабільну тенденцію до зростання у зв'язку з введенням з 11 червня 2017 р. безвізового режиму з країнами ЄС. За підсумками I півріччя 2019 р. приріст виїзного потоку українських туристів порівняно з аналогічним періодом 2018 р. становить 5,6% (у I півріччі 2018 р. цей показник становив 3,3%) [2].

Оцінюючи реальну ситуацію на ринку туристичних послуг України, слід відзначити, що туризм тільки почав відновлюватися та за економічними показниками має тенденцію до подальшого зростання. Головне у цьому – довіра не лише іноземних туристів, а й передусім українських громадян, що свідчить про позитивні зрушення у сфері туризму. Однак без державної підтримки даної сфери економіки туризм не зможе розвиватися за оптимістичним сценарієм.

Однак негативним чинником у розвитку туризму є те, що в чинних нормативно-правових актах не визначено питання щодо налагодження взаємодії між державними органами влади і підприємницькими структурами, їх ролі і значення в процесах розвитку сфери туризму. Крім того, мають бути вдосконалені існуючі процедури ліцензування, сертифікації і стандартизації туристичних послуг, оскільки вони є недостатньо прозорими й об'єктивними, характеризуються наявністю певних обмежень і умовностей, не відповідають міжнародним нормам.

Ринок туризму як система взаємозв'язків об'єднує велику кількість виробників сфери послуг із наявними та потенційними покупцями, які можуть чи мають бажання купити туристичну продукцію. Цьому сприяє розвиток туроперейтингу як діяльності у сфері туризму, що має великий потенціал, який дає змогу зробити конструктивний внесок у сталій розвиток країн. На туристичному ринку туроператор займає середню позицію між виробниками послуг та їх споживачами (туристами).

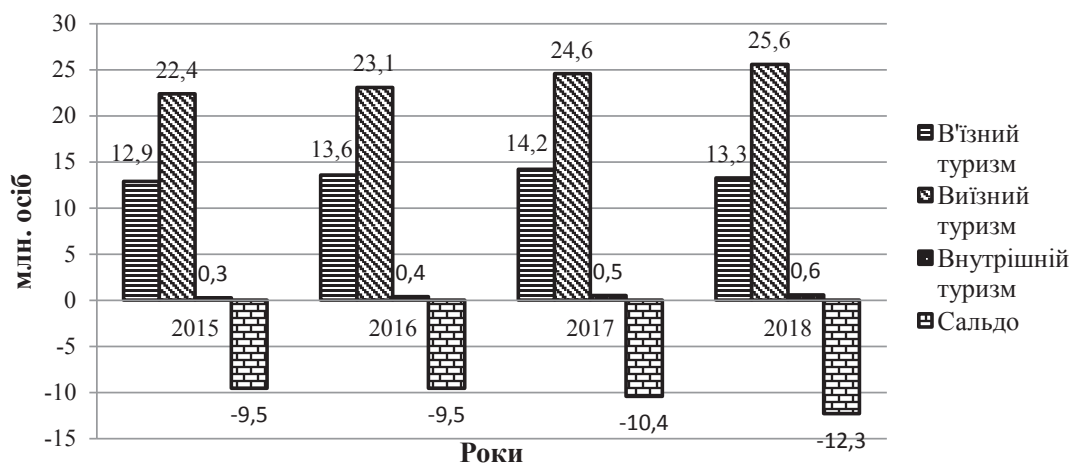


Рис. 1. Динаміка туристичних потоків в Україні за 2015–2018 рр., млн. осіб

Джерело: [2]

Його завдання – доведення (просування) послуг окремих виробників до споживачів у вигляді комплексного туристичного продукту (туру). Туроператори виконують провідну роль у туризмі, оскільки саме вони пакетують різні послуги (транспорт, розміщення, харчування, трансфер, розваги тощо) в єдиний туристичний продукт, який і реалізують споживачеві через агентську мережу [1, с. 167].

Сьогодні причинами нерозвиненості туроперейтингу є: слабка диференційованість програм обслуговування (нерідко для іноземців пропонуються тури тільки Києвом, Львовом); орієнтованість на прикордонні держави як території з потенційними туристами; невизначеність програм за віковими групами; слабка ділення за різними рівнями обслуговування й цінами; незадовільна якість надаваних послуг і недостатні гарантії надійності обслуговування; високий рівень ризиків (політичних, економічних, соціальних) [3, с. 62].

В Україні туристичні послуги надає велика кількість туроператорів, більшість з яких є досвідченими гравцями на туристичному ринку країни та за її межами. Підводячи підсумки 2018 р., можна скласти рейтинг туроператорів, які фактично визначають розвиток виїзного туризму в Україні (табл. 1).

Аналіз рейтингу туроператорів показав, що найбільшу кількість туристів обслуговує фірма ТОВ «ДЖОІН АП!» – майже 903 тис осіб, на другому місці також із високим показником розмістилася туристична компанія «АНЕКС ТУР», яка відправила у подорожі 515 тис осіб. Наступні туристичні підприємства мають середні показники обслуговування туристів: ТОВ «АККОРД-ТУР» – майже 300 тис туристів, ТОВ «ТЕЗ ТУР» – 285 тис, ТОВ «КОРАЛ

ТРЕВЕЛ» – 244 тис, ТОВ «ТТВК» – 230 тис, ТОВ «ТРЕВЕЛ ПРОФЕШНЛ ГРУП» – 229 тис осіб.

Останнє, третє, місце в рейтингу туроператорів займають ТОВ «ПЕГАС ТУРИСТИК» – 116 тис осіб, ТОВ «ГТО» – 66 тис, ПАТ «ОБРІЙ ІНК.» – лише 42 тис осіб (рис. 2).

Аналіз показав, що туроператори «ДЖОІН АП!», «АНЕКС ТУР» та «КОРАЛ ТРЕВЕЛ» є лідерами на ринку туристичних послуг та обслуговують більшу половину туристів України. У відсотковому відношенні найбільше, 27%, створює виїзний туризм ТОВ «ДЖОІН АП!», а найменше – ПАТ «ОБРІЙ ІНК.» з відсотковим відношенням лише 1% [5].

Фінансові надходження від туристичного збору за підсумками 2018 р. зросли на 29,2% порівняно з попереднім роком і становили 90,7 млн. грн. Такі дані свідчать про зростання обсягів внутрішніх туристичних потоків та ефективності впровадження реформи децентралізації у вигляді підвищення фіскальної дисципліни на місцях.

Протягом 2018 р. реалізовано 1 560,7 тис путівок (організаціям та безпосередньо населенню) на 18 325,1 тис днів загальною вартістю близько 37 766,0 млн. грн. Безпосередньо населенню у 2018 р. було реалізовано 815,7 тис путівок на 9 492,1 тис днів загальною вартістю 21 914,9 млн. грн [2].

Для виявлення можливостей та загроз розвитку туризму в Україні у XXI ст. був проведений SWOT-аналіз розвитку туризму, який дає змогу оцінити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози туристичного бізнесу країни (табл. 2).

Серед основних можливостей туристичної діяльності в Україні можна виокремити розроблення нових видів турів,

Таблиця 1

Рейтинг туроператорів України станом на 2018 р., осіб

№ з/п	Найменування	Кількість туристів, осіб
1	ТОВ «ДЖОІН АП!»	902 600
2	ТОВ «ТУРИСТИЧНА КОМПАНІЯ «АНЕКС ТУР»	515 582
3	ТОВ «АККОРД-ТУР»	297 744
4	ТОВ «ТЕЗ ТУР»	284 956
5	ТОВ «КОРАЛ ТРЕВЕЛ»	243 729
6	ТОВ «ТТВК»	230 462
7	ТОВ «ТРЕВЕЛ ПРОФЕШНЛ ГРУП»	229 484
8	ТОВ «ПЕГАС ТУРИСТИК»	115 887
9	ТОВ «ГТО»	66 400
10	ПАТ «ОБРІЙ ІНК.»	41 576

Джерело: складено авторами за [5]

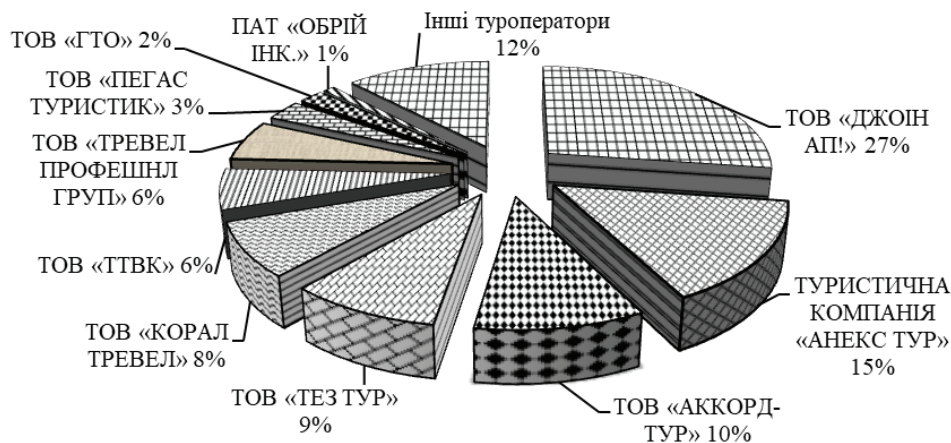


Рис. 2. Рейтинг туроператорів України за 2018 р.,%

Джерело: [5]

SWOT-аналіз стану та розвитку туризму в Україні

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Вигідне геополітичне положення України 2. Сприятливі кліматичні умови 3. Можливості для розвитку всіх видів туризму 4. Розвиток повного спектра туристичних продуктів 5. Збільшення конкуренції туристичних операторів	1. Повільні темпи зростання інвестицій у розвиток інфраструктури туризму 2. Відсутність бюджетного фінансування важливих для розвитку туристичної і курортної сфер заходів 3. Залежність ефективності функціонування галузі від економічної та політичної ситуації 4. Занедбаний стан історико-культурних пам'яток
Можливості	Загрози
1. Розвиток різноманітних видів туризму (екстремальний, історико-культурний, науковий, діловий, зелений). 2. Розширення туристичних маршрутів під впливом зміни вподобань українців 3. Вдосконалення інформаційних систем у туризмі 4. Створення та впровадження програм розвитку туризму за регіональним принципом 5. Удосконалення законодавчої бази 6. Активізація внутрішнього туризму	1. Несприятлива економічна ситуація 2. Збільшення ціни на туристичні послуги, зменшення попиту 3. Зменшення видів турів для населення із середніми доходами 4. Дисбаланс екологічного стану через антропогенний вплив, природні катаклізми, кліматичні умови 5. Висока конкуренція та агресивна політика країн зі схожими базовими даними (Туреччини, Хорватії та Чорногорії, Чехії) 7. Нестабільність політичної ситуації

Джерело: власна розробка авторів

зниження ціни на відпочинок, розвиток туристичної інфраструктури. Найбільшими загрозами є погана політична ситуація та конфлікт між західними і східними областями; крім того, можливе підвищення цін на відпочинок та нестабільна фінансова ситуація на світовому ринку товарів та послуг.

Шляхами підвищення привабливості України як суб'єкта туристичних послуг на міжнародному ринку можуть бути: забезпечення стійкого розвитку туризму за допомогою активізації та впровадження ефективних механізмів державного регулювання; отримання макси-

мального ефекту від реалізації політики структурних пріоритетів у сфері послуг і моделі економічного розвитку на основі інвестицій та інновацій тощо.

Висновки. Таким чином, в Україні постає проблема в необхідності активізувати потенціал розвитку туристичної галузі. Вирішення цієї проблеми дасть змогу підвищити зростання соціально-економічних показників підприємств, регіону та країни загалом, які будуть залежати від того, наскільки успішно і раціонально використовуватимуться рекреаційні ресурси країни.

Список використаних джерел:

1. Бабарицька В.К. Менеджмент туризму. Туропереїтинг. Київ, 2009. 288 с.
2. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Довідка за результатами опрацювання статистичних звітів туроператорів за 2018 рік. URL : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=a1f25ec4-d349-45e5-8dc0-b1805e7e41bc&title=DovidkaZaRezultatamiOpratsiuvanniaStatistichnikhZvitivTuroperatorivZa2018-Rik> (дата звернення: 25.11.19).
3. Ковальчук С.В. Поняття туристичного ринку та особливості його функціонування. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 6. Т. 4. С. 60–65.
4. Державна служба статистики України. Зовнішня торгівля послугами України з країнами світу (за видами послуг). URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.11.19).
5. Рейтинг туроператорів України. Топ-10 туроператорів України за 2018 рік. URL : <http://www.turprofi.com.ua/rejtingi/2046-letnie-rejtingi-turoperatorov-po-turtsii-2018> (дата звернення: 25.11.19).

References:

1. Babarycjska V.K. (2009) *Menedzhment turyzmu. Turoperejtyng*. [Tourism management. Touring] Kyiv: publishing house Lilters. (in Ukrainian)
2. Ministry of Economy of the Economy, trade and that of the statehood of Ukraine (2018) *Dovidka za rezuljtatamy opracuivannja statystychnykh zvitiv turoperatoriv* [Information on the results of the tour operator's statistical reports], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
3. Kovalchuk S.V. (2011) Ponjattja turystychnogho rynku ta osoblyvosti jogho funkcionuvannja. [The concept of the tourist market and features of its functioning]. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, no. 6, t. 4, pp. 60–65.
4. State Statistics Service of Ukraine (2019) *Zovnishnja torghivlja poslughamy Ukrajinjy z krajinyamy svitu (za vydamy poslugh)* [Foreign trade in services of Ukraine with countries of the world (by types of services)], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
5. Rejtyng turoperatoriv Ukrajinjy (2017) *Top-10 turoperatoriv Ukrajinjy za 2018 rik* [Top 10 tour operators of Ukraine for 2018], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

ДЕТЕРМИНАНТЫ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ

Аннотация. В работе предложен научный подход к определению детерминант туристической сферы Украины. Исследованы основные возможности и угрозы, касающиеся развития туристического бизнеса вообще и отдельных его составляющих. Освещены проблематика конкурентоспособности Украины на европейском рынке туризма, современное состояние украинского туризма, а также особенности его развития в условиях евроинтеграции. Проанализированы основные направления исследования развития туристического бизнеса и пути его совершенствования. Рассмотрена роль туроператоров в разработке и реализации турпакетов в условиях конкурентной среды. Приведен SWOT-анализ туристической сферы Украины и проведено исследование возможностей и угроз туристско-рекреационной отрасли,

определены основные тенденции ее развития. Рассмотрены перспективы развития рынка туризма Украины в контексте его интеграции в европейское пространство. Определены основные способы повышения привлекательности Украины как субъекта рынка туристических услуг на международном уровне.

Ключевые слова: въездной туризм, выездной туризм, внутренний туризм, детерминанты, туроперейтинг, туристические потоки, туристическая дестинация.

DETERMINANTS OF TOURISM SPHERE OF UKRAINE

Summary. Tourism has entered the XXI century and has become a deep socio-economic and political phenomenon that significantly affects the economies of many countries and entire regions. The tourism industry plays a significant role in the economy of most countries of the world, stimulates the social development of tourist destinations, and activates innovative and investment activities of countries and regions. The tourism sector is manifested in an increase in the share of the tourism business in international trade in services, in the formation of a modern competitive national tourism product in the domestic and international tourism services markets. The further development of touring as an activity in the field of tourism, aimed at the formation of a comprehensive tourism product, optimizing the conditions for its consumption by developing a package of programs for staying and serving foreign and domestic tourists, is becoming increasingly relevant. The tourism business as a type of entrepreneurial activity in practice is increasingly not limited only to the development of new tours, but also broadens the offer in choosing options for a comprehensive tourism product, improves the quality of service, and strengthens control over the reliability and safety of tourist accompaniment. The article proposes a scientific approach to determining the determinants of the tourism industry in Ukraine. The main opportunities and threats for the development of the tourism business as a whole and its individual components are investigated. The problems of Ukraine's competitiveness in the European tourism market, the current state of Ukrainian tourism, as well as the features of its development in the context of European integration are highlighted. The main directions of research on the development of the tourism business and ways to improve it are analyzed. The role of tour operators in the development and implementation of travel packages in a competitive environment is considered. A SWOT-analysis of the tourism sector of Ukraine is presented and a study of opportunities and threats in the field of tourism and recreation is carried out, the main trends of its development are identified. The prospects of development of the tourism market of Ukraine in the context of its integration into the European space are considered. The main ways to increase the attractiveness of Ukraine as a subject of the tourism services market at the international level are determined.

Key words: inbound tourism, outbound tourism, domestic tourism, determinants, touring, tourist flows, tourist destinations.

Антонюк Н. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і підприємництва
Сумського державного університету*

Миронова А. М.

*аспірантка кафедри фінансів і підприємництва
Сумського державного університету*

Скляр І. Д.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і підприємництва
Сумського державного університету*

Antonyuk Nataliya

*Ph.D., Associate Professor of Finance and Entrepreneurship Department
Sumy State University*

Myronova Alona

*Ph.D. Student of the 2d Course of Finance and Entrepreneurship Department
Sumy State University*

Skliar Iryna

*Ph.D., Associate Professor of Finance and Entrepreneurship Department
Sumy State University*

ЧУТЛИВІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ДО ЗМІН РИНКУ ГЛОБАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ*

Анотація. У статті досліджено механізм неконтрольованого росту глобального фінансового капіталу як чинника впливу на фінансову безпеку України. Враховуючи поглинаючу тенденцію процесів фінансової глобалізації, цифровізації та фінансіалізації, зосереджено увагу на розгляді зовнішніх фінансово-економічних чинників впливу на фінансову безпеку країни та дослідженні схильності української економіки до фінансових бульбашок та загроз, які вже неодноразово виникали навіть у високорозвинутих країнах. Проаналізовано стан фінансового ринку України та проведено порівняльний аналіз динаміки його ключових індикаторів із динамікою індексу Доу-Джонса. Беручи до уваги відкритість української економіки, запропоновано нову концепцію поглядів на фінансову безпеку держави в контексті глобальних фінансових змін. Зроблено висновки щодо реакції української економіки на зміни ринку глобального фінансового капіталу, яка підриває стабільність фінансової системи та її безпеку.

Ключові слова: фінансова безпека, відкритість економіки, фінансіалізація економіки, глобальний фінансовий капітал, фондовий ринок, фінансова глобалізація.

Вступ та постановка проблеми. Глобалізаційні процеси роблять економіку країн, що розвиваються, більш відкритою й уразливою до зовнішніх загроз. Незважаючи на те що фінансіалізація підвищує конкурентоспроможність фінансового ринку та зменшує його вразливість до зовнішніх чинників, її надмірний вплив призводить до десуверенізації національних економік і втрати їхньої фінансової самостійності, несподіваних фінансових криз та перетворення реального сектору економіки на підсобного робітника [1]. Фінансіалізація економіки посилює проблеми фінансової нерівності країн: високорозвинуті країни отримують ще більше прибутку, імплементуючи нові фінансові інструменти та продукти, а менш розвинуті країни стикаються з труднощами у залученні капіталу для того, щоб збалансувати сальдо платіжного балансу. Нині фондовий ринок є глобальною інформаційною платформою, на якому відбувається продаж та купівля фінансових інструментів у всьому світі. Прискорення темпів розвитку ринку цінних паперів має як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, це високотехнологічне інформаційне середовище, яке розширює коло джерел інвестування суб'єктів господарювання, створює можливості

для хеджування ризиків реального сектору економіки, допомагає перетворювати заощадження на інвестиції та зменшує залежність від послуг банківського сектору, а з іншого – знижує можливості для розвитку сектору реальної економіки, прискорює розвиток спекулятивного фінансового ринку та може стати причиною різкого виникнення фінансових «бульбашок» і кризових явищ через волатильність фінансових активів, що породжують нестабільність на світовому фінансовому ринку [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На етапі глобалізації фінансових ринків та зростання рівнів фінансіалізації й цифровізації проблеми розвитку неконтрольованого росту фінансового капіталу як чинника впливу на фінансову безпеку країни приділяється багато уваги. Так, зокрема, S. Athanasoulis, R. Shiller, E. van Wincoop запропонували модель щорічного довгострокового інвестування жителів у ВВП країни з метою підвищення рівня її економічного зростання [3]. Незважаючи на інноваційність підходу, реалізація даної моделі передбачає створення ще одного сектору ф'ючерсних інструментів, і зацікавленість потенційних учасників ринку похідних фінансових інструментів може призвести до зростання останнього.

* Робота виконувалася за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих на виконання науково-дослідної роботи № 0117U003922 «Інноваційні драйвери національної економічної безпеки: структурне моделювання та прогнозування».

Крім того, виникає ризик негарантованості розрахунків за цими контрактами та невпевненості у поверненні коштів. Водночас початкова маржа не є посиленою для кожного громадянина і жоден експерт не зможе гарантувати розвиток реального сектору економіки та зростання ВВП. Основною ж метою фінансіалізації є забезпечення виконання перерозподільчої функції, яка полягає у забезпеченні підприємств реального сектору економіки позиковими та залученими коштами [4]. Питання забезпечення фінансової безпеки держави широко досліджували й вітчизняні вчені: О.І. Барановський [5], М.М. Єрмошенко [6], О. Івашко [7], Н.Я. Кравчук [8], Т.Г. Кубах [9], В.С. Лук'янов [1], В.І. Мунтіян [10], В.А. Предборський [11], А.Ю. Семенов [12], А.І. Сухоруков [13]. Однак сьогодні підходи вітчизняних авторів до методології розрахунку та запобігання виникненню загроз фінансової безпеки держави майже не відрізняються один від одного. Більшість науковців використовує модель розрахунку інтегрального індексу фінансової безпеки держави, який розроблений Міністерством економічного розвитку та торгівлі у 2013 р. і включає такі складники: банківський, бюджетний, грошово-кредитний, валютний, борговий та безпека небанківського сектору [14]. Розрахований за даною методикою інтегральний індекс свідчить про низький рівень фінансової безпеки України та існування таких загроз фінансовій системі країни:

- високий рівень інфляції, доларизації та монетизації економіки;
- низька інвестиційна привабливість країни;
- зростання тіньової економіки та корупції;
- дефіцит державного бюджету;
- недовіра населення до банківської системи;
- ухилення від сплати податків;
- девальвація національної валюти;
- недостатня ефективність державного регулювання фінансово-кредитної сфери;
- нерозвиненість фондового ринку країни;
- зростання зовнішньої заборгованості держави та ін.

У результаті фінансову безпеку визнають як такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічного зростання [15]. Однак після використання цієї методики не надаються впливові та діючі рекомендації щодо забезпечення стійкості фінансової системи та підвищення рівня безпеки.

Метою даної роботи є аналіз поглядів на фінансову безпеку та виявлення чутливості фінансової безпеки України до змін ринку глобального фінансового капіталу.

Результати дослідження.

Однією з особливостей української економіки, яку необхідно враховувати під час розроблення заходів щодо усунення загроз фінансовій безпеці держави, є достатньо низький рівень розвитку фондового ринку та контролю над ним, а особливо ринку похідних фінансових інструментів. Незважаючи на невисокий рівень розвитку фондового ринку, фінансова безпека України є чутливою до змін ринку глобального фінансового капіталу. Але така чутливість не є на разі суттєвою загрозою фінансової безпеки України, оскільки, навпаки, стримує ситуацію погіршення фінансової стабільності держави.

Водночас в умовах посилення процесів глобалізації та фінансіалізації стан фінансової безпеки держави стає залежним від рівня розвитку фондового ринку фінансових гегемонів. Фінансіалізацію розраховують декількома

способами. Найбільш розповсюдженим та узагальненим є спосіб представлення цього показника так (формула 1):

$$\text{Фінансіалізація} = \frac{\text{Загальний обсяг фінансових активів}}{\text{ВВП країни}} \quad (1)$$

У високорозвинених країнах загальні фінансові активи зростають швидше, ніж ВВП. В Україні така тенденція прослідковується рідко, оскільки ринок цінних паперів не настільки розвинутий. За даними Національної комісії із цінних паперів та фондового ринку в 2013 р. обсяг торгів на ринку цінних паперів перевищував обсяг ВВП на 12,6% і становив 1676,97 млрд. грн. У 2014 та 2015 рр. перевищення спостерігалось на рівні 32% та 12,5% відповідно. Вже з 2016 р. почалася зворотна тенденція, за якої ВВП перевищував обсяги торгів на 10,8%. У 2017 р. обсяг торгів на ринку цінних паперів знизився аж на 72,23% порівняно з минулим роком та становив 468,69 млрд. грн. Це відбулося через те, що депозитні сертифікати більше не враховуються у розрахунок обсягу торгів (для порівняння: у 2016 р. обсяг торгів депозитними сертифікатами на ринку цінних паперів становив 1 153,15 млрд. грн). Протягом періоду із 2013 по 2017 р. переважають торги на позабіржовому ринку. У 2015 р. обсяг торгів на біржовому ринку становив 13% від загального обсягу торгів на ринку цінних паперів, у 2016 та 2017 рр. – 11% та 44% відповідно. Щодо 2018 р., то загальний обсяг торгів цінними паперами на фондовому ринку становив 260,866 млрд. грн [16; 17]. Це досить маленький показник на рівні глобального фінансового капіталу, адже лише на одній із найбільш розвинутих бірж Америки NASDAQ обсяг торгів у 2017 р. становив 11 336,3 млрд. дол. [18].

Фінансіалізація проявляється більшою мірою саме через високий розвиток ринку деривативів. Зробити висновки щодо розвиненості українського ринку деривативів допоможе представлення обсягу глобального ринку ф'ючерсів та опціонів, який за період із 2015 по 2017 р. був приблизно на рівні 25 млрд. контрактів, а в 2018 р. перевищив позначку 30 млрд. контрактів. Якщо розглядати цей обсяг за континентами, то, наприклад, у 2017 р. за Північною Америкою та Азією було закріплено приблизно по 9 млрд., Європою – близько 6 млрд., Латинською Америкою – близько 3 млрд., та 1 млрд. контрактів припадає на інші регіони [19]. В Україні ж НКЦПФР зареєстровано два випуски опціонних сертифікатів на загальну суму 32,5 млн. грн та 249 шт. випусків деривативів, що перебували в обігу на фондових біржах [16]. Отже, щодо розвитку ринку деривативів, то в Україні він зовсім слабкий: частка обсягу торгів деривативами (на біржовому та позабіржовому ринках разом) у загальному обсязі торгів на фондовому ринку досягає свого найбільшого значення у 2017 р. і становить 1,2%, що еквівалентно 5,62 млрд. грн [16].

Таким чином, фондовий ринок України сьогодні не є суттєвим джерелом залучення коштів для розвитку бізнесу та реального сектору економіки. Серед проблем можна виділити низьку ліквідність фондового ринку та низький відсоток акцій блакитних фішок, що вільно торгуються на біржі, тому на ньому неможливо реалізовувати довготривалі інвестиційні стратегії.

Однак це не говорить про те, що Україна не чутлива до змін ринку глобального фінансового капіталу. Національна економіка є досить відкритою, а це свідчить про те, що зміни американських фондових індексів одразу відображаються на фінансовому ринку України. Незначне падіння індексу Доу-Джонса \approx на 7% у лютому 2018 р. вдарило по всьому світу (азіатські біржі втратили за цей тиждень близько 4%, європейські – 3%, а на глобальному інвестиційному ринку запанувала невпевненість) та на деякий час підірвало

стабільність ринку й спровокувало можливість виникнення загроз для інвесторів [20]. Говорячи про динаміку цього показника за останні п'ять років, то він суттєво зріс із 16400 пунктів у 2014 р. до 23300 пунктів на початку 2019 р., а станом на травень 2019 р. – до 26400 пунктів. Протягом цього періоду відбувалися незначні щорічні коливання індексу в межах від 100 до 2000 п., однак у 2018 р. відбувся різкий негативний стрибок приблизно на 5000 п., що змусило хвилюватися всіх учасників ринку глобального фінансового капіталу та призвело до втрати значних прибутків крупних інвесторів і зниження економічних показників багатьох країн. За даними на 01 квітня 2019 р., цей показник перебував на рівні 26150 п., що свідчить про тимчасове відновлення стабільності ринку. На рис. 1 відображено зростаючу тенденцію вже близько на 300 пунктів лише за наступний місяць. Однак важко передбачити, наскільки така ситуація буде довгостроковою [20; 21].

Вплив індексу Доу-Джонса на економіку України та її фінансову безпеку можна прослідкувати за допомогою порівняння динаміки цього показника з індексом ПФТС та індексом Української біржі у цілому та в 2018 р. зокрема (рис. 2–3): фондовий ринок України одразу реагує на зміни глобального фондового ринку. У цілому в 2018 р. за індексом Доу-Джонса спостерігаються два різкі падіння показника донизу: це лютий та грудень. Відповідну тенденцію демонструє й динаміка індексу ПФТС та індексу Української біржі, які є основними показниками стану

фінансового ринку в Україні [21–23]. Із 2015 р. до початку 2018 р. індекс ПФТС постійно зростає і в 2018 р. становив приблизно 470 п. У липні відбулося перше різке падіння до 440 п., потім знову нормалізація до рівня 610 п. і через декілька місяців друге падіння до 550 п. Тобто відбулися ті ж самі два стрибки, які точно за періодами відображають реакцію на стрибки індексу Доу-Джонса. Якщо аналізувати індекс Української біржі, то в його динаміці прослідковуються такі ж тенденції (рис. 4) [21–23].

На сайті американської компанії Bloomberg також можна оцінити динаміку розглядуваних індексів і прослідкувати відповідні зміни українського фондового ринку від різких коливань індексу Доу-Джонса з 2018 р. до середини 2019 р. (рис. 5).

Отже, з аналізу, який наведено, можна переконалися, що Україна з достатньо відкритою економікою реагує на зміни глобального фінансового ринку й існує зв'язок між ринком глобального фінансового капіталу та українським фондовим ринком, котрий зосереджений на впливі першого на останній. Однак національна фінансова система не відчуває їх настільки, як високорозвинені країни, у зв'язку з тим, що український фондовий ринок ще недостатньо розвинутий. Це дає підстави стверджувати, що сьогодні фінансialізація не є суттєвою загрозою фінансовій безпеці України, але є одним із чинників впливу на неї.

У зв'язку з можливим майбутнім розвитком фінансового сектору надмірна фінансialізація може призвести до

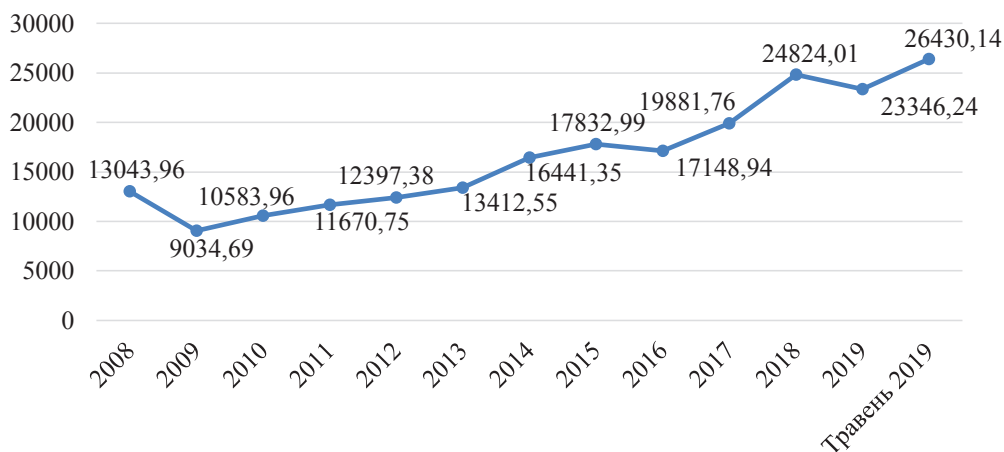


Рис. 1. Динаміка індексу Доу-Джонса з 2008 по 2019 р.

Джерело: побудовано авторами на основі даних [22]

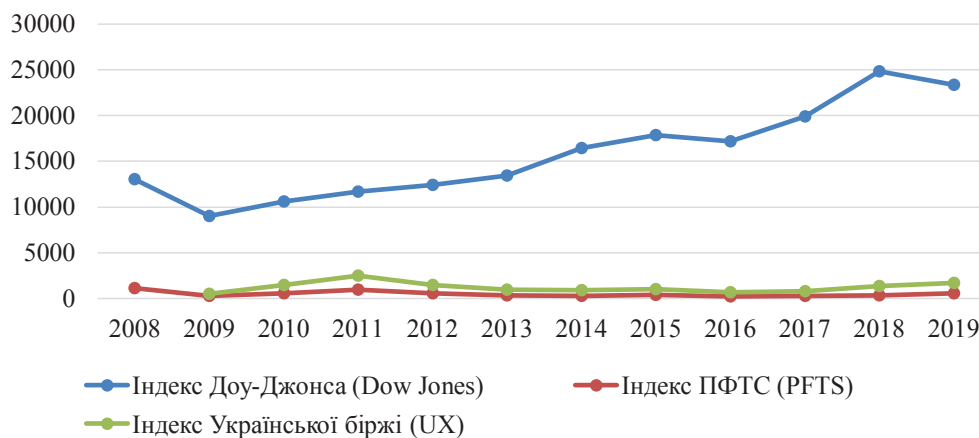


Рис. 2. Динаміка індексу Доу-Джонса та основних індексів фондового ринку України з 2008 по 2019 р.

Джерело: побудовано авторами на основі даних [22]

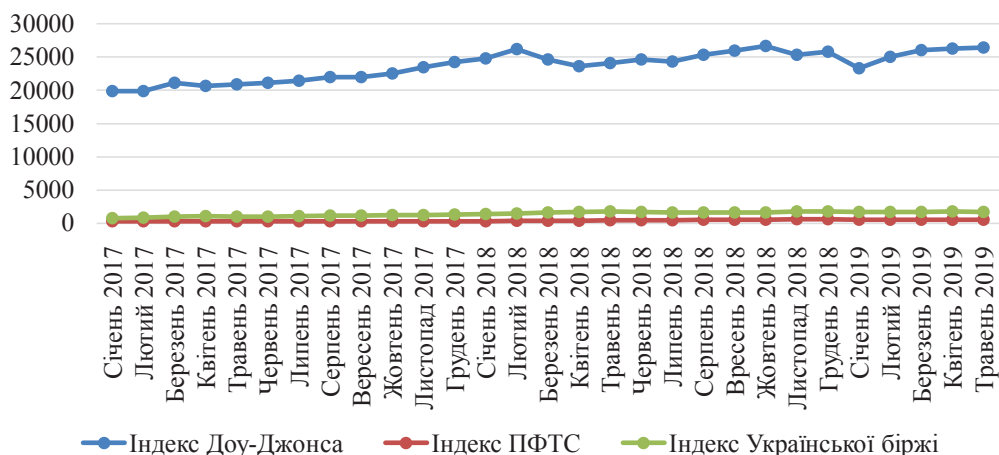


Рис. 3. Зміна основних фондових індексів України відповідно до коливань індексу Доу-Джонса за період із 2017 по 2019 р.

Джерело: побудовано авторами на основі даних [22]

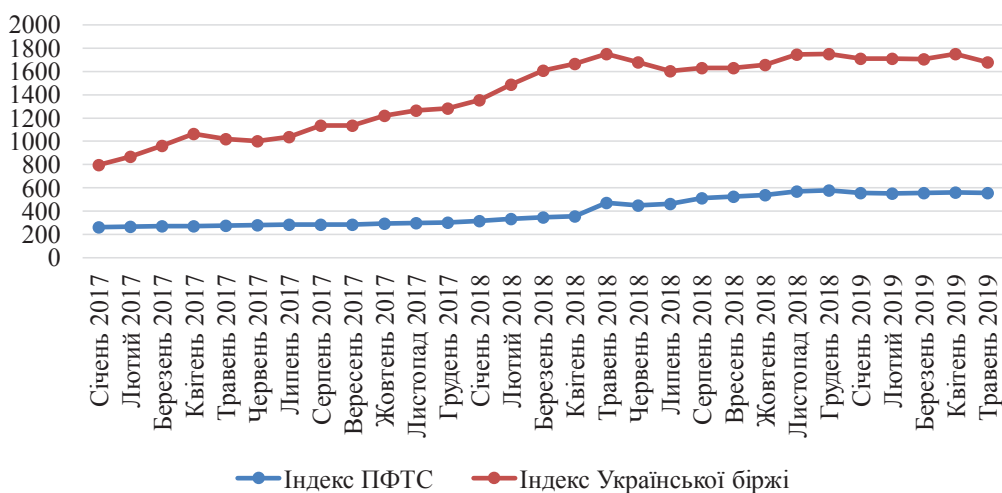


Рис. 4. Динаміка основних індексів фондового ринку України помісячно за період із 2017 по 2019 р.

Джерело: побудовано авторами на основі даних [22]

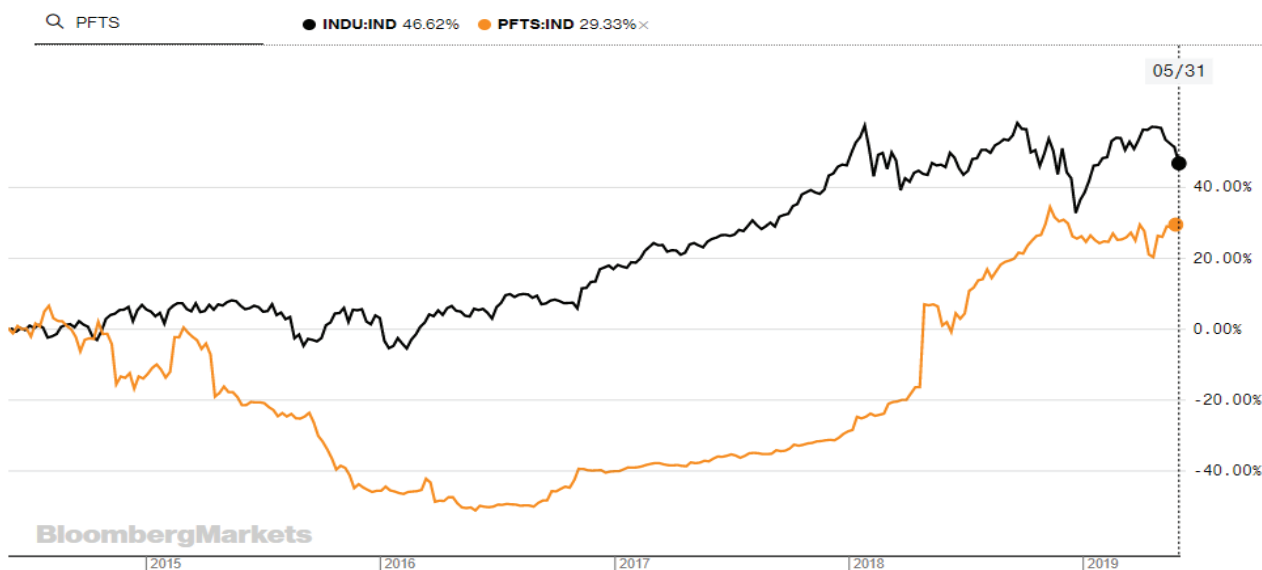


Рис. 5. Порівняння динаміки індексу Доу-Джонса та індексу ПФТС за останні п'ять років

Джерело: побудовано авторами на основі даних [24]

фінансової нестабільності, появи мильних бульбашок та ризику неправильного оцінювання великих класів активів (наприклад, неправильне визначення цін на іпотечні цінні папери під час фінансової кризи 2008 р.). С.А. Циганов стверджує, що позитивний зв'язок між фінансовою відкритістю країни та її економічним розвитком може проявитися тільки за умови розвинутого інституційного та правового середовища, що, на жаль, також не притаманне нашій країні. Найбільш уразливими країнами, які втрачають свою фінансову безпеку внаслідок негативних змін на ринку глобальних фінансових капіталів, є недиверсифіковані, адже вони є критично залежними від експорту та притоку іноземного капіталу, що й дає 50–70% бюджетних надходжень [25, с. 108].

Висновки. Отже, недостатній розвиток вітчизняного фондового ринку є ключовим чинником підтримання

фінансової безпеки України. З іншого боку, ми втрачаємо потенційні фінансові інвестиції, не отримуючи додаткового прибутку, та виключаємо можливість хеджування ризиків, які виникають у реальному секторі економіки. Але стрімкий розвиток фінансового сектору може призвести до ще більшого погіршення фінансової ситуації в країні, вразливості й повної залежності від глобалізації, трансформації та світових гегемонів.

Сьогодні Україна не є чутливою до волатильності глобального фінансового капіталу й є захищеною від його неконтрольованого росту. У зв'язку із цим українська економіка не відчула кризи 2008 р. настільки, як це було помітно для високорозвинених країн, що дає привід позиціонувати недорозвиненість фондового ринку України як особливість фінансової безпеки держави, а не як недолік чи потенційну загрозу.

Список використаних джерел:

1. Лук'янов В.С. Фінансіалізація як прояв глобалізаційних трансформацій. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 4(142). С. 15–23.
2. Оцінка волатильності інвестиційних активів на фінансовому ринку України з урахуванням часового горизонту інвестування. URL : <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/ad36e0f6692d8e52b49db8fb1993021d.pdf> (дата звернення: 10.08.2019).
3. Athanasoulis S., Shiller R., Wincoop E. van Macro markets and financial security. *Frbny economic policy review*. 1999. P. 21–39. URL : <https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/epr/99v05n1/9904atha.pdf> (accessed: 25.08.2019).
4. Мануйлов К.Е. Оценка роли финансового рынка в развитии реального сектора экономики России. *Вестник Московского государственного института международных отношений*. 2012. № 2. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-rolifinansovogo-rynka-v-razvitiirealnogo-sektora-ekonomiki-rossii> (дата звернення: 15.09.2019).
5. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія. Київ : КНТЕУ, 2004. 759 с.
6. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. Київ, 2001. 309 с.
7. Івашко О. Фінансова безпека України в умовах кризових явищ в економіці. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2015. № 2. С. 61–66. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2015_2_13 (дата звернення: 10.08.2019).
8. Кравчук Н.Я., Колісник О.Я., Мелих О.Ю. Фінансова безпека : навчально-методичний посібник. Тернопіль : Вектор, 2010. 277 с.
9. Кубах Т.Г. Сутність фінансової безпеки як складової економічної безпеки держави. *Вісник Української академії банківської справи*. 2007. № 2(23). С. 46–50.
10. Мунтян В.І. Економічна безпека України : монографія. Київ : КВІЦ, 1999. 463 с.
11. Предборський В.А. Економічна безпека держави : монографія. Київ : Кондор, 2005. 391 с.
12. Семенов А.Ю. Теоретичні засади забезпечення фінансової безпеки на ринку фінансових послуг. *Актуальні питання фінансової безпеки держави* : зб. наук. пр. Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., м. Харків, 21 лютого 2014 р. Харків : Ніканова, 2014. С. 262–264.
13. Сухоруков А.І. Проблеми фінансової безпеки України : монографія. Київ : НІПІМБ, 2005. 140 с.
14. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277. *Верховна Рада України*. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (дата звернення: 25.07.2019).
15. Фінансова безпека та чинники, що їй загрожують. *UAEconomic*. Якісна економічна теорія. URL : <http://www.uaeconomic.com/ulens-1562-1.html> (дата звернення: 05.07.2019).
16. Річний звіт НКЦПФР за 2017 рік. *Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку*. URL : <https://www.nssmc.gov.ua/documents/rtchniy-zvt-nktspfr-za-2017-rk/> (дата звернення: 15.07.2019).
17. 261 млрд грн: НКЦБФР обнародувала дані на фондовому ринку за 2018. *Ліга.Фінанси* : вебсайт. URL : <https://finance.liga.net/stock/novosti/nktsbfr-obnarodovala-pokazateli-fondovogo-rynka-za-2018-god> (дата звернення: 15.07.2019).
18. Рейтинг бирж мира. *Livejournal*. URL : <https://spydell.livejournal.com/650178.html> (дата звернення: 15.07.2019).
19. 2017 Annual Volume Survey. *Market Voice*. FIA's Magazine of the Global Futures, Options and Cleared Swaps Markets. URL : <https://marketvoice.fia.org/issues/2018-03/2017-annual-volume-survey> (accessed: 03.07.2019).
20. Что случилось с индексом Dow Jones и чего ожидать дальше. *Delo.ua*. URL : <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/chto-sluchilos-s-indeksom-dow-jones-i-chego-ozhidat-dalshe-339002/> (дата звернення: 10.07.2019).
21. Промышленный индекс Доу-Джонса. *TradingView*. URL : <https://ru.tradingview.com/symbols/DJ-DJI/> (дата звернення: 01.07.2019).
22. InvestfundS. Информационный портал о личных инвестициях и финансах. URL : <http://investfunds.ua/markets/indicators/> (дата звернення: 08.07.2019).
23. Значення індексу ПФТС (Україна). МінФін. *Офіційний сайт про фінанси в Україні*. URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/markets/stock/pfts/> (дата звернення: 01.07.2019).
24. INDU: IND. Dow Jones Industrial Average. *Bloomberg*. URL : <https://www.bloomberg.com/quote/INDU:IND> (дата звернення: 08.07.2019).
25. Циганов С.А. Вплив глобалізації світової економіки на розвиток фінансового ринку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 3. С. 105–115. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2014_3_12 (дата звернення: 27.07.2019).

References:

1. Luk'janov V.S. (2013) Finansializacija jak projav għlobalizacijnykh transformacij [Financialization as a manifestation of globalization transformations]. *Aktualjni problemy ekonomij* [Current problems of the economy], vol. 4, no. 142, pp. 15–23.
2. Ocinka volatyljnosti investyacijnykh aktyviv na finansovomu rynku Ukrajinny z urakhuvannjam chasovogho ghoryzontu investuvannya [Estimation of volatility of investment assets in the financial market of Ukraine, taking into account the time horizon of investing]. Available at: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/ad36e0f6692d8e52b49db8fb1993021d.pdf> (accessed 10 August 2019).
3. S. Athanasoulis, R. Shiller, E. van Wincoop (1999) Macro markets and financial security. FRBNY ECONOMIC POLICY REVIEW. pp. 21–39. Available at: <https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/ep/99v05n1/9904atha.pdf> (accessed 25 August 2019).
4. Manujlov K.E. (2012) Ocenka roly fynansovogho rinka v razvytyy realnogho sektora ekonomyky Rossyy [Assessment of the financial market role in the development of the real sector of the Russian economy]. *Vestnyk Moskovskogho ghosudarstvennogho ynstytuta mezhdunarodnykh otnosheniy* [Bulletin of the Moscow State Institute of International Relations], no. 2. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-rol-i-fynansovogo-rynka-v-razviti-i-realnogo-sektora-ekonomiki-rossii> (accessed 15 September 2019).
5. Baranovskiy O.I. (2004) *Finansova bezpeka v Ukrajinii (metodologhija ocinky ta mekhanizmy zabezpechennja)* [Financial security of Ukraine (valuation methodology and assurance mechanisms)]. Kyiv: National University of Trade and Economics, 759 p.
6. Jermoshenko M.M. (2001) *Finansova bezpeka derzhavy: nacionaljni interesy, realni zagrozy, strateghija zabezpechennja* [Financial security of the state: national interests, real threats, security strategy]. Kyiv, 309 p.
7. Ivashko O. (2015) Finansova bezpeka Ukrajinny v umovakh kryzovykh javyshh v ekonomici [Financial Security of Ukraine in the context of the Economic Crisis]. *Economic Journal of Lesya Ukrainka Eastern European National University*, no. 2, pp. 61–66. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ehcenu_2015_2_13 (accessed 10 August 2019).
8. Kravchuk N.Ja., Kolisnyk O.Ja., Melykh O.Ju. (2010) *Finansova bezpeka: navchaljno-metodychnyj posibnyk* [Financial security: a study guide]. Ternopil: Vector, 277 p.
9. Kubakh T.Gh. (2007) Sutnistj finansovoji bezpeky jak skladovoji ekonomichnoji bezpeky derzhavy [The essence of financial security as a component of economic security of the state]. *Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking*, vol. 2, no. 23, pp. 46–50.
10. Muntijan V.I. (1999) *Ekonomichna bezpeka Ukrajinny* [Economic security of Ukraine]. Kyiv: KVIC (in Ukrainian), 463 p.
11. Predborskiy V.A. (2005) *Ekonomichna bezpeka derzhavy* [Economic security of the state]. Kyiv: Kondor (in Ukrainian), 391 p.
12. Semenogh A.Ju. (2014) Teoretychni zasady zabezpechennja finansovoji bezpeky na rynku finansovykh poslugh [Theoretical principles of financial security in the financial services market]. *Aktualjni pytannja finansovoji bezpeky derzhavy* [Current issues of financial security of the state]. Kharkiv National University of Internal Affairs. Kharkiv: Nikanova (in Ukrainian), pp. 262–264.
13. Sukhorukov A.I. (2005) Problemy finansovoji bezpeky Ukrajinny [Problems of financial security of Ukraine]. Kyiv: NIPMB (in Ukrainian), 140 p.
14. Verkhovna Rada of Ukraine (2013) *Nakaz Ministerstva ekonomichnogo rozvytku i torhivli Ukrainy Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy* [Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine On approval of the Methodological recommendations for the calculation of Ukrainian economic security level]. Kyiv. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (accessed 25 July 2019).
15. UA Economic. *Finansova bezpeka ta chynnyky, shcho yii zahrozhuui* [Financial security and the factors that threaten it]. Available at: <http://www.uaeconomic.com/ulens-1562-1.html> (accessed 05 July 2019).
16. Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku (2017) *Richnyi zvit Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku Ukrayiny za 2017 rik* [Annual Report of the National Securities and Stock Market Commission of Ukraine for 2017]. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/rtechniy-zvt-nktspfr-za-2017-rk/> (accessed 15 July 2019).
17. League.Finance (2018) *261 mlrd hrn: NKTSBFR obnarodovala dannie o fondovom rinke za 2018* [UAH 261 billion: the National Commission for Securities and the Stock Market released stock market data for 2018]. Available at: <https://finance.liga.net/stock/novosti/nktsbfr-obnarodovala-pokazateli-fondovogo-rynka-za-2018-god> (accessed 15 July 2019).
18. Livejournal. *Reitynh byrzh myra* [World exchanges rating]. Available at: <https://spydell.livejournal.com/650178.html> (accessed 15 July 2019).
19. 2017 Annual Volume Survey. Market Voice. FIA's Magazine of the Global Futures, Options and Cleared Swaps Markets. Available at: <https://marketvoice.fia.org/issues/2018-03/2017-annual-volume-survey> (accessed 03 July 2019).
20. Delo.ua. *Chto sluchylos s yndeksom Dow Jones y cheho ozhydat dalshe* [What happened to the Dow Jones Index and what to expect next]. Available at: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/chto-sluchilos-s-ndeksom-dow-jones-i-chego-ozhydat-dalshe-339002/> (accessed 10 July 2019).
21. TradingView. *Promishlennyi yndeks Dou-Dzhonsa* [The Dow Jones Industrial Average]. Available at: <https://ru.tradingview.com/symbols/DJ-DJI/> (accessed 01 July 2019).
22. Investfunds. *Ynformatsyonny portal o lychnikh ynvestytsiyakh y fynansakh* [Information portal about personal investment and finance]. Available at: <http://investfunds.ua/markets/indicators/> (accessed 08 July 2019).
23. Ministry of Finance of Ukraine (2019) *Znachennia indeksu PFTS (Ukraina)* [The value of the PFTS index (Ukraine)]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/markets/stock/pfts/> (accessed 01 July 2019).
24. Bloomberg (2019) INDU: IND. Dow Jones Industrial Average. Available at: <https://www.bloomberg.com/quote/INDU:IND> (accessed 08 July 2019).
25. Tsyhanov S. A. (2014) Vplyv hlobalizatsii svitovoi ekonomiky na rozvytok finansovoho rynku [The impact of globalization of the world economy on the financial market development]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*. [Foreign Trade: Economics, Finance, Law]. no. 3, pp. 105–115. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2014_3_12 (accessed 27 July 2019).

ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ К ИЗМЕНЕНИЯМ РЫНКА ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА

Аннотация. В статье исследован механизм неконтролируемого роста глобального финансового капитала как фактора влияния на финансовую безопасность Украины. Учитывая поглощающую тенденцию процессов финансовой глобализации, цифровизации и финансиализации, сосредоточено внимание на рассмотрении внешних финансово-экономических факторов влияния на финансовую безопасность страны и исследовании склонности украинской экономики к финансовым пузырям и угрозам, которые уже неоднократно возникали даже в высокоразвитых странах. Проанализировано состояние финансового рынка Украины и проведен сравнительный анализ динамики его ключевых индикаторов с динамикой индекса Доу-Джонса. Принимая во внимание открытость украинской экономики, предложена новая концепция взглядов на финансовую безопасность государства в контексте глобальных финансовых изменений. Сделаны выводы о реакции украинской экономики на изменения рынка глобального финансового капитала, которая подрывает стабильность финансовой системы и ее безопасность.

Ключевые слова: финансовая безопасность, открытость экономики, финансиализация экономики, глобальный финансовый капитал, фондовый рынок, финансовая глобализация.

SENSITIVITY OF FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE TO CHANGES IN THE GLOBAL FINANCIAL CAPITAL MARKET

Summary. Today, the financial security of Ukraine is at a dangerous level, which is why many scientists are dealing with the problem of ensuring a sufficient level of financial security of the state. However, their activities are focused mainly on the consideration of internal factors affecting the country's financial security. For its part, the Ministry of Economic Development and Trade has developed Guidelines for calculating the level of financial security of Ukraine, which is an integral part of economic security, where the main focus is on adjusting domestic indicators in the country. Considering the absorbing tendency of financial markets globalization, financialization and digitization processes, it becomes necessary to analyze the effect of external financial and economic factors of the financial security of the country and to investigate the tendency of the Ukrainian economy to financial bubbles and threats, which have already arisen repeatedly even in highly developed countries. One of the peculiarities of the Ukrainian economy, which should be taken into account when developing measures to eliminate the threats to the financial security of the state, is a sufficiently low level of stock market development and control, and especially of the derivatives market. The impact of financialization is manifested to a greater extent precisely because of the high development of the derivatives market. There is a need to compare the volume of the Ukrainian derivatives market and the global futures and options market to obtain a conclusion on the sensitivity of Ukraine's financial security to changes in the global financial capital market, because, in the context of increased globalization and financialisation, the state of financial security becomes dependent on the level of development of the stock market of financial hegemony. This article explores the impact of uncontrolled growth in global financial capital as a factor in influencing Ukraine's financial security. The Ukrainian financial market status is analyzed and a comparative analysis of the dynamics of its key indicators with the dynamics of the Dow Jones Index is carried out. Taking into account the openness of the Ukrainian economy, the authors propose a new concept of views on the financial security of the state in the context of global financial changes. As a result, conclusions are drawn regarding the response of the Ukrainian economy to changes in the global financial capital market, which "undermines" the stability of the financial system and its security.

Key words: financial security, open economy, financialisation of the economy, global financial capital, stock market, financial globalization.

Ареф'єва О. В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки повітряного транспорту
Національного авіаційного університету*

Скрибантович А. Ю.

*студентка магістратури кафедри економіки повітряного транспорту
Національного авіаційного університету*

Arefieva Olena

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Air Transport Economics
National Aviation University*

Skrybantovych Alona

*Student of the 2nd Year of Master's Program
of the Department of Economics of Air Transport
National Aviation University*

СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Анотація. У статті узагальнено теоретичні засади щодо управління формуванням трудового потенціалу транспортного підприємства, обґрунтовано заходи щодо вдосконалення ефективного стратегічного управління формуванням трудового потенціалу транспортного підприємства, запропоновано рекомендації їх впровадження через інструментарій організаційної культури на підставі розробленої моделі управління трудовим потенціалом підприємства в стратегічному аспекті розвитку. Проаналізовано сучасні наукові підходи до визначення та формування економічного потенціалу компанії. Проведено систематичне вивчення загальних характеристик потенціалу компанії та визначено пріоритетний напрям вибору розвитку економічного потенціалу компанії. Необхідність розуміння потенціалу компанії була продемонстрована в інтеграції всіх чинників, які залежать від досягнення загальних цілей компанії.

Ключові слова: трудовий потенціал, структура трудового потенціалу, адаптація, управління, стратегічний аспект, організаційна культура, трудовий потенціал транспортного підприємства.

Вступ та постановка проблеми. Перспективи забезпечення ефективного функціонування українських підприємств та можливість посилення їх конкурентних позицій на сучасному етапі розвитку ринкових відносин обмежені низкою чинників, як зовнішніх, так і внутрішніх, неможливістю застосовувати стратегічні підходи до управління. Серед них слід виділити наявний трудовий потенціал та його здатність до адаптаційних змін на інноваційних засадах, які певним чином відповідають тенденціям впровадження цифрової економіки. Для досягнення постійного розвитку та отримання унікальної конкурентної переваги транспортним підприємствам слід більше уваги приділяти ефективному використанню людських ресурсів також через організаційну культуру, що є одним з основних компонентів підвищення продуктивності бізнесу. Важливим аспектом забезпечення ефективної роботи транспортних підприємств є здатність підтримувати необхідний рівень персоналу як провідного елемента трудового потенціалу, що стане передумовою забезпечення його стабільного розвитку на підставі вдосконалення організаційної культури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління формуванням трудового потенціалу підприємства розкриваються у працях таких учених, як Л.А. Янковська, Н.В. Кальєніна, К.М. Шило, Д.П. Богиня, С.І. Пучкова, С.М. Самойленко, Н.І. Єсінова, які сконцентрували увагу здебільшого на сутності трудового потенціалу підприємства з позицій його відповідності вимогам виробничого процесу і здатності до праці.

Утім, поза увагою залишилися підходи до цільового задіяння персоналу до розвитку підприємства з використанням переваг організаційної культури і здатності адаптації до змін в стратегічному аспекті функціонування.

Метою даної роботи є узагальнення теоретичних підходів до управління формуванням трудового потенціалу транспортного підприємства, обґрунтування заходів щодо вдосконалення ефективного стратегічного управління формуванням трудового потенціалу транспортного підприємства та рекомендацій їх впровадження через інструментарій організаційної культури.

Результати дослідження.

Управління трудовим потенціалом підприємства є частиною загальної системи управління, специфіка якої залежить як від характерних рис трудового потенціалу підприємства з позиції використання, так і від зовнішніх чинників, які впливають на нього здебільшого в стратегічному аспекті. Сучасні наукові погляди на сутність та зміст поняття «трудовий потенціал» указують на необхідність розглянути його ширше, оскільки воно містить набір якостей, що визначають кількість загальних знань та вмінь, здатність до вдосконалення за необхідності адаптації для підвищення можливості їх реалізації на підприємстві.

У більшості джерел ядром потенціалу робочої сили підприємства визначається саме набір навичок та вмінь працівників підприємства під час реалізації виробничої діяльності та стратегічних перспектив розвитку підприємства і самого працівника як носія компетенцій. Так, Л.А. Янковська вважає, що «трудовий потенціал підприємства можна визначити як можливості його працівників

за певних умов забезпечити реалізацію цілей підприємства з найраціональнішими витратами всіх виробничих ресурсів: технічних, матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових» [1]. К.М. Шило трактує економічну природу даного поняття як реалізацію людського чинника і наполягає саме на сукупній здатності до праці як основного принципу трактування трудового потенціалу [2].

Розглянуті в роботі теоретичні підходи вчених до трудового потенціалу доповнюють теоретичні методи визначення складника потенціалу робочої сили підприємства на підставі їх гармонізації з іншими наявними ресурсами підприємства задля раціонального використання в процесі виробництва. Тому трудовий потенціал прийнято виражати через наявні та потенційні можливості працівників, що реалізують свої кількісні та якісні характеристики у конкретних соціально-економічних та виробничо-технічних умовах, вибраній системи управління та організаційної культури, яка сприяє посиленню загального відчуття спільності створення доданої вартості. С.І. Пучкова стверджує, що трудовий потенціал – це сукупність потенціальних природних здібностей, освітнього потенціалу і трудової активності, які визначають результативність трудової діяльності [3]. У самому понятті «трудова потенціал» найважливішим словом є «потенціал» – здатність усвідомлювати та використовувати існуючі умови праці, засоби та можливості для трудової діяльності, а також внутрішні можливості підвищення продуктивності, що дає змогу стверджувати про певні можливості його формування, розповсюдження та організування.

Система економічного потенціалу підприємства визначається її кращими властивостями за рівнями сучасного наповнення, а також за обґрунтованими для порівняння критеріями можна розрізнити його конкурентів та складники потенціалу, розробити заходи щодо вдосконалення якісно й кількісно. Для більш повного його відображення доцільно включити такі складники в загальний економічний потенціал підприємства: фінансовий потенціал, виробничий потенціал, інвестиційний потенціал, маркетинговий потенціал, організаційний та управлінський потенціал (рис. 1). Ці потенціали можна ефективно вико-

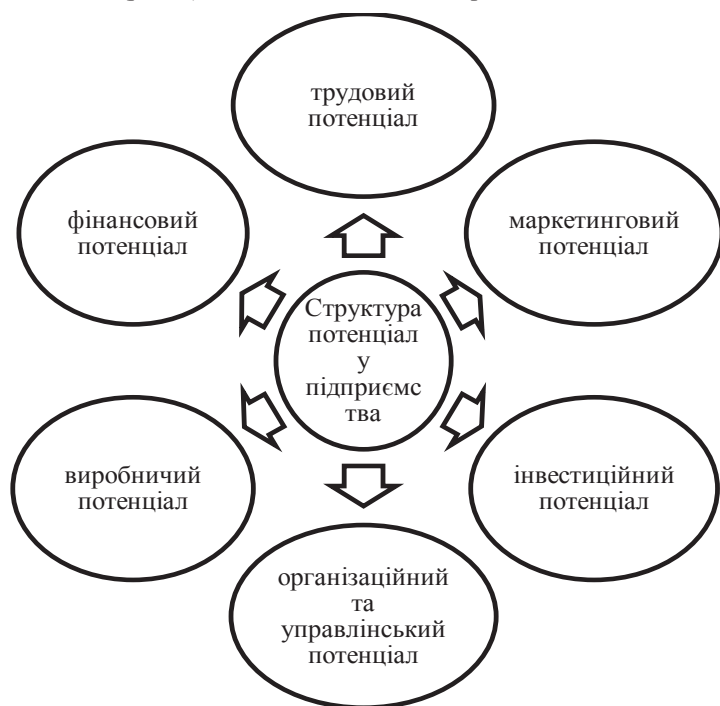


Рис. 1. Система економічного потенціалу підприємств

ристовувати лише як низку компонентів, які тісно співпрацюють, агрегують та формують економічний потенціал підприємства виходячи з можливих перспектив їх реалізації в стратегічному аспекті. Ключовим у використанні економічного потенціалу суб'єктів господарювання є трудовий потенціал, який має відповідати виробничому і організаційному складникам за своєю структурою та доповнюється іншими видами потенціалу підприємств. Система економічного потенціалу, що пропонується, зручна і доступна для аналізу в процесі оцінки, а актуалізація організаційної культури сприяє гармонізації соціально-психологічного клімату в колективі, формуванню спільних цінностей.

Науковці розглядають трудовий потенціал підприємства також під кутом впливу на його формування й удосконалення різнорідних чинників із зовнішнього середовища. Так, Н.В. Кальєніна пропонує визначати трудовий потенціал підприємства як наявні та потенційні можливості його працівників забезпечити реалізацію цілей підприємства з найраціональнішими витратами всіх виробничих ресурсів за умови впливу сприятливих соціально-демографічних, екологічних та економічних чинників [4], а С.М. Самойленко під структурою трудового потенціалу підприємства розуміє співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними [5]. Такі підходи корисні за передбачення складу, напрямку та синергії впливу чинників, а також під час розроблення заходів щодо їхнього нівелювання або адаптації у процесі радикальних змін.

Урахування сучасних ринкових тенденцій розвитку в контексті процесу формування стратегії розвитку підприємства спрощує визначення комплексу необхідних передумов реформування підприємств, зайнятих у промисловій галузі, забезпечує спрощений доступ до управлінських, інвестиційних, техніко-технологічних та інноваційних ресурсів, сприяє поліпшенню динаміки нарощення конкурентних позицій на національному й міжнародному ринках і дасть змогу задіяти комплексний підхід до процесу обґрунтування пріоритетних та перспективних напрямів розвитку, підвищити раціональність використання ресурсного потенціалу підприємства і, таким чином, максимізувати рівень його розвитку [6, с. 58]. Саме стратегічний аспект розвитку підприємства актуалізує процес формування трудового потенціалу з відповідними якісними показниками, здатними здійснювати необхідні перетворення й упроваджувати переваги організаційної культури.

Під час формування та розвитку системи економічного потенціалу важливу роль відіграють рішення та якісні характеристики працівника, що визначає ефективність наукової, технологічної, інноваційної та творчої діяльності підприємства у цілому. У зв'язку із цим трудовий потенціал підприємства набуває стратегічного значення для підприємства в системі потенціалів, що зумовлює здатність створювати, використовувати та розвивати інноваційні продукти та технології завдяки змінам знань та досвіду. Частина трудового потенціалу зростає в потенційній системі, що формує економічний потенціал транспортних підприємств. Необхідно стратегічно керувати трудовим потенціалом підприємства, адже робоча сила підприємства може бути визначена інтелектуальними характеристиками окремих виробників, які можна використовувати для вирішення раніше встановленої роботи для самозбереження та розвитку свого підприємства.

Для ефективного управління трудовим потенціалом підприємства необхідно ретельно розробити заходи щодо навчання працівників навичкам та функціям поточної та майбутньої роботи в стратегічному аспекті формування стимулюючих підходів до самовдосконалення. Такі заходи повинні бути спрямовані на використання прихованих особливостей працівників та реалізацію їхнього потенціалу, оскільки здебільшого сучасні підприємства розглядають управління своїм трудовим потенціалом як постійний стратегічний пріоритет в управлінні. Таким чином, трудовий потенціал як основа і джерело створення доданої вартості характеризується такими рисами:

- можливість накопичення та комбінування. Трудовий потенціал формується шляхом об'єднання зусиль осіб, які працюють у певному колективі, загальний потенціал формує трудовий потенціал підприємства, а в межах визначеної галузі формує трудовий потенціал галузі;

- мінливістю. Трудовий потенціал не є постійною або статичною величиною. Під впливом багатьох чинників зміни якісних та кількісних параметрів призводять до кращих і гірших результатів. Негативні демографічні процеси можуть знизити трудовий потенціал, а такі процеси, як поліпшення стандартів та якості життя та поліпшення навчальних досягнень, допоможуть посилити трудовий потенціал;

- сумісністю елементів. Ступінь заміщення елементів не залишається постійним, а залежить від економічної ситуації. Підвищення якості праці, розвиток природних здібностей, загальна освіта, зростання культурно-технічного рівня, трудова діяльність збільшують можливість сумісності окремих складників трудового потенціалу;

- умінням визнавати новітні досягнення в організації праці, заробітної плати, менеджменту тощо. Якість трудового потенціалу, гнучкість структури та форми взаємозв'язку елементів багато в чому залежать від прямого та систематичного використання нових наукових розробок. У галузі організації праці, досліджень та практик передового досвіду працівники, які займаються корпоративним управлінням, розповсюдженням «систем участі», підвищують мотивацію праці, привертають увагу до змісту праці, сприяють зростанню ініціативи та приймають самостійні рішення. У кінцевому підсумку це позитивно впливає на ефективність підприємства;

- комплексністю – відноситься до багатовимірності трудового потенціалу, який не може бути охарактеризований жодною категорією, втрачаючи тим самим свій внутрішній зміст. Тому трудовий потенціал слід розглядати як систему кількісних та якісних параметрів.

Під час формування трудового потенціалу транспортних підприємств визначаються потенційні можливості для людини, тобто здійснюється розвиток найголовніших характеристик людини, потрібних для подальшої роботи. Межею виникнення трудового потенціалу є наявність того, що відбувається продаж робочої сили, тобто її реалізація через трудовий потенціал конкретного підприємства. Через те формування трудового потенціалу заслуговує на особливу увагу і потребує глибокого розгляду, це є запорукою продуктивного втілення трудового потенціалу. Хід формування трудового потенціалу підприємства залежить від наявності і запланованої виробничої структури, встановлених зв'язків і наповнення продуктового портфеля. Так, Н.І. Єсінова стверджує, що структурні компоненти трудового потенціалу підприємства повинні характеризувати: психологічні можливості участі в суспільній корисній діяльності; можливості нормальних соціальних контактів; здатність до генерації нових ідей, образів, методів, понять; раціональність поведінки; наявність знань і навичок, необхідних для виконання визначених обов'язків

і видів робіт; пропозицію на ринку праці [7]. Разом із тим О.С. Федонін до визначення складу трудового потенціалу підприємства підходить із позиції урахування спеціалізації підприємства та деталізації його компонентів [8].

Процес формування й удосконалення трудового потенціалу підприємства залежить від стратегічного напрямку розвитку і можливості його адаптації до змінюваних умов через наявні елементи організаційної структури та його запланованої структури (рис. 2). Однак слід зазначити, що існує багато чинників, які окреслюють трудовий потенціал підприємства. Деякі діють опосередковано, а якісь прямо впливають на компанію. Визначені чинники залежать від ступеня потужності та характеру їхньої дії на потенціал підприємства. Саме тому управління потенціалом робочої сили підприємства покликане забезпечити раціональну зайнятість працівників та ефективне використання їхнього потенціалу шляхом регулювання бажаних змін потенціалу робочої сили відповідно до потреб підприємства, впровадження систематичного проектування структури робочих місць та організації освіти.

Трудовий потенціал відіграє важливу роль у розвитку сучасного транспортного підприємства й є одним із вирішальних чинників підвищення ефективності роботи підприємства у цілому завдяки правильному плануванню та організації. Досвід свідчить про те, що однією з головних конкурентних переваг є трудовий потенціал, а досить висока корпоративна й організаційна культура робить підприємство привабливим для амбітних співробітників, утримує їх в організації. Своєю чергою, вони створюють відповідну репутацію підприємства, залучають нових клієнтів та висококваліфікованих співробітників.

Високий рівень надання транспортних послуг – це цілеспрямований показник потенціалу робочої сили підприємства, як можливості для створення конкурентних переваг, так і для управління конкурентними перевагами в процесі розроблення та реалізації бізнес-стратегій. Це заходи, спрямовані на підвищення задоволеності споживачів, що відкриває нові можливості для підприємства та забезпечує довгостроковий розвиток.

Система перевезень використовує змішану технологію перевезення вантажів, використовуючи різні види транспортних послуг. Маючи належну інфраструктуру доставки, можна вчасно перевірити поточний стан здійснення транспортних та логістичних послуг. Основним стратегічним складником формування трудового потенціалу транспортних підприємств є механізм стратегічного управління розвитком, за допомогою якого створюються передумови забезпечення фінансової стабільності, необхідні стратегічні зміни та реалізація переваг організаційної культури.

Основними рисами трудового потенціалу транспортного підприємства можна визнати такі: трудовий потенціал має динамічну властивість, усі компоненти визначаються в ході створення та відновлення; застосування трудового потенціалу супроводжує його зростання та розвиток; процес створення та відтворення трудового потенціалу взаємозалежний, безперервний та безперервно взаємодоповнюючий як між його елементами, так і в межах економічного потенціалу; трудовий потенціал включає комплекс ресурсів, необхідних для надання транспортної послуги; враховуючи особливості транспортної діяльності, трудовий потенціал формується відповідно до загальних виробничих характеристик; слід забезпечити пристосування трудового потенціалу до можливих змін навколишнього середовища в просторі і часі.

Комплексне розроблення моделей ефективного управління людським потенціалом та кадровими ресурсами є важливим економічним завданням в умовах ринкових

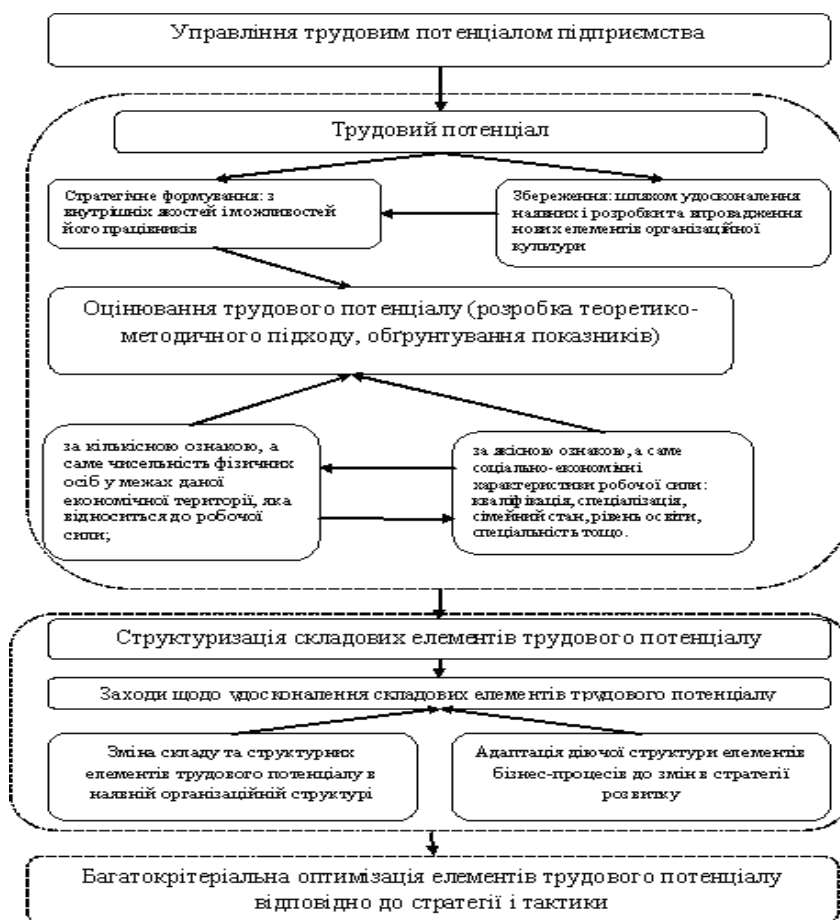


Рис. 2. Модель управління трудовим потенціалом підприємства: стратегічний аспект розвитку

Джерело: розроблено авторами за [9]

відносин, вирішення якого дасть змогу підвищити ефективність діяльності підприємств АТП у цілому, оскільки всі сфери управління тісно взаємопов'язані між собою і дають найбільш повну віддачу лише у взаємодії один з одним [10].

Під час поліпшення управління та формування трудового потенціалу транспортного підприємства необхідно дотримуватися таких напрямів:

1. Перевага вдосконалення рівня організаційної структури і його організаційної культури, а не робочих місць, звернення уваги на посилення запасів кадрів для вищого керівництва підприємства в стратегічному аспекті функціонування.

2. Підтримання та навчання працівників підприємства, особливо тих, які демонструють лідерство та здатність керівників та підтримують навчальні програми, що реалізуються в них також через організаційну культуру.

3. Попередня підготовка потенційних кандидатів на ключові керівні посади підприємства виходячи з основних вимог до кваліфікованого виконання управлінських функцій в економічній нестабільності та відповідно до процесу адаптації.

4. Децентралізація управлінських структур шляхом делегування необхідних повноважень ключовим особам та надання максимальної гнучкості на стратегічному та оперативному рівнях в управлінні та розробленні рішень.

5. Підтримання професійного зростання у продовженні прийому на роботу, особливо у найважливіших сферах підприємства в галузі діяльності.

Принцип формування унікального кадрового потенціалу підприємства полягає у підвищенні рівня конку-

рентоспроможності підприємства і вирішальною мірою залежить від його інтелектуального та інформаційного потенціалу, цінність якого експоненціально зростає залежно від масштабу інвестицій у нього і набутого персоналом досвіду [11].

Управляючи трудовим потенціалом транспортного підприємства, треба враховувати такий аспект, як специфічні підходи до організації праці працівників. У цьому контексті слід зазначити, що з усіх працівників автотранспортного підприємства зміст роботи водія має певні особливості: саме вони мають найбільший вплив на трудовий потенціал підприємства, оскільки вони реалізують основну його функцію. До наступних слід віднести такі: завдання (робота) водія виконується за межами підприємства, що потребує знання про технічну особливість автомобіля та вміння самому орієнтуватися в конкретній ситуації; наявність нейропсихологічного стресу на організм через високу концентрацію аварійних процесів, що може посилюватися як через екстремальні погодні умови, так і нічний режим роботи; залучення водія до обслуговування та ремонту транспортних засобів потребує додаткових знань та вмінь як суміжної професії. До цього доцільно додати спеціальний режим роботи, оскільки робоча зміна триває до 10–12 годин поспіль і є постійна напруга і концентрація уваги.

Наявність мотиваційної системи АТП є необхідною умовою для формування та підтримки типу поведінки, яку вимагає підприємство. Ефективною є така поведінка працівників, коли вони добросовісно виконують свої обов'язки та можуть у разі необхідності пожертвувати власними інтересами, докласти додаткових зусиль,

проявити активність тощо. Найбільш дієвим мотиваційним чинником є система оплати і стимулювання праці [12].

Трудовий потенціал автотранспортного підприємства є складною і багаторівневою системою. Управління та формування трудового потенціалу автотранспортних підприємств включає укомплектованість персоналом, організацію, нормалізацію праці та планування заробітної плати працівників АТП та здійснення ефективних заходів контролю та оцінки. Оцінка людських ресурсів включає також оцінку результатів функції, тобто роботи персоналу АТП. Це потребує високої точності та професіоналізму від керівників підприємства.

Висновки. До шляхів поліпшення управління формуванням трудового потенціалу транспортного підприємства можна віднести такі: діагностика якості персоналу підприємства на основі обґрунтованого комплексу показників

та експертних оцінок, які відображають специфіку його діяльності; визначення та класифікація чинників, які впливають на якість трудового потенціалу; створення умов, поєднання змін роботи, навчання та відпочинку, оскільки стабільна зайнятість працівника запевнює його в завтрашньому дні; організація роботи з виявлення резервів зростання якості трудового потенціалу; підтримання ефективності праці працівників на основі поліпшення умов праці.

Незважаючи на невизначеність, транспортні підприємства повинні бути стійкими, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку транспортних послуг. Управління персоналу має на меті працевлаштування зацікавлених та кваліфікованих працівників, поліпшення навчання та утримання персоналу, тому під час формування трудового потенціалу транспортного підприємства необхідно вказати основний напрям руху, що дасть змогу досягати поставлених цілей.

Список використаних джерел:

1. Янковська Л.А. Оптимізація трудового потенціалу в системі менеджменту персоналу промислового підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 9. С. 200–203.
2. Шило К.М. Сутність та економічна природа категорії «трудовий потенціал». *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2010. № 2(10). С. 101–106.
3. Пучкова С.І. Розробка комплексної системи розвитку трудового потенціалу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Одеса, 2002. 21 с.
4. Кальєніна Н.В. Сутність категорії «трудовий потенціал підприємств». *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2008. № 3. С. 111–115.
5. Самойленко С.М. Формування трудового потенціалу суб'єктів господарювання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика». Харків, 2005. 25 с.
6. Лепейко Т.І., Баланович А.М. Прогнозування сучасних ринкових тенденцій у контексті обґрунтування стратегії розвитку підприємства. *Економіка розвитку*. 2017. № 4. С. 49–59.
7. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудова відносини : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2006. 462 с.
8. Федонін О.С., Рєпін І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2003. 11 с.
9. Корнієнко І.Г. Трудовий потенціал: економічна сутність та його оцінка. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2013. Вип. 2. С. 30–35. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2013_2_7 (дата звернення: 20.11.2019).
10. Овчиннікова В.О., Островерх Г.Є., Пасіч Я.В. Формування кадрової стратегії вітчизняних підприємств автотранспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 60.
11. Івасишина Н.В., Пильченко А.О. Застосування логістичного підходу в управлінні трудовими ресурсами автотранспортних підприємств. *Вісник Національного транспортного університету*. 2012. № 26(1). С. 351–356.
12. Горбоконь В.Ю. Кадровий потенціал автотранспортних підприємств: сутність та особливості управління. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2015. № 1(3). С. 43–51.

References:

1. Yankovskaya L.A. (2006) Optymizatsiya trudovoho potentsialu v systemi menedzhmentu personalu promyslovoho pidpryyemstva [Optimization of labor potential in the personnel management system of an industrial enterprise]. Current problems of the economy, no. 9, pp. 200-203.
2. Shilo K.M. (2010) Sutnist' ta ekonomichna pryroda katehoriyi «Trudovyy potentsial» [The essence and economic nature of the category "Labor potential"]. Bulletin of Berdyansk University of Management and Business, no. 2(10), pp. 101–106.
3. Puchkova S.I. (2002) Rozrobka kompleksnoyi systemy rozvytku trudovoho potentsialu [Development of a comprehensive system of development of labor potential] (PhD Thesis) Odessa: ODEU.
4. Kalyenina N.V. (2008) Sutnist' katehoriyi «trudovyy potentsial pidpryyemstva» [The essence of the category "labor potential of the enterprise"] State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship, no. 3, pp. 111–115.
5. Samoilenko S.M. (2005) Formuvannya trudovoho potentsialu subyektiv hospodaryuvannya [Forming the employment potential of business entities] (PhD Thesis) Kharkiv
6. Lepeyko, T.I; Balanovich, A.M. (2017) Prohnozuvannya suchasnykh rynkovykh tendentsiy u konteksti obgruntuvannya stratehiyi rozvytku pidpryyemstva. [Predicting current market trends in the context of substantiation of enterprise development strategy] Economics of development no. 4, pp. 49–59.
7. Esinova N.I. (2006) Ekonomika pratsi ta sotsial'no-trudovi vidnosyny: navchal'nyy posibnyk [Labor economics and social-labor relations: a textbook] Kiev: Condor. (in Ukrainian)
8. Fedonin O.S., Repin I.M., Oleksiuk O.I. (2003) Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta otsinka: navchal'nyy posibnyk [Enterprise Potential: Formation and Assessment: Textbook] Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
9. Kornienko I.G. (2013) Trudovyy potentsial: ekonomichna sutnist' ta yoho otsinka [Labor potential: economic nature and its evaluation] Bulletin of Chernivtsi Trade and Economic Institute. Economic sciences . vol. 2, pp. 30–35, [Electronic resource]. – Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2013_2_7 (accessed 20 November 2019).
10. Ovchinnikova V.A., Ostroverkh G.E., Pasich Y.V. (2017) Formuvannya kadrovoyi stratehiyi vitchyznyanykh pidpryyemstv avto-transportu [Formation of personnel strategy of domestic motor transport enterprises] Bulletin of Economics of Transport and Industry, vol. 60.

11. Ivashishina N.V, Pilchenko A.A. (2012) Zastosuvannya lohystychnoho pidkhodu v upravlinni trudovymy resursamy avtotransportnykh pidpryyemstv [Application of logistic approach in the management of labor resources of motor transport enterprises] Bulletin of the National Transport University, no. 26(1), pp. 351–356.
12. Gorbokon V.Yu. (2015) Kadrovyy potencial avtotransportnykh pidpryyemstv: sutnist' ta osoblyvosti upravlinnya [Personnel potential of motor transport enterprises: essence and features of management] Uzhgorod University Scientific Bulletin. Series: Economics., no. 1(3), pp. 43–51.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Аннотация. В статье обобщены теоретические основы управления формированием трудового потенциала транспортного предприятия, обоснованы мероприятия по совершенствованию эффективного стратегического управления формированием трудового потенциала транспортного предприятия, предложены рекомендации их внедрения через инструментарий организационной культуры на основании разработанной модели управления трудовым потенциалом предприятия в стратегическом аспекте развития. Проанализированы современные научные подходы к определению и формированию экономического потенциала компании. Проведено систематическое изучение общих характеристик потенциала компании и определено приоритетное направление выбора развития экономического потенциала компании. Необходимость понимания потенциала компании была продемонстрирована в интеграции всех факторов, которые зависят от достижения общих целей компании.

Ключевые слова: трудовой потенциал, структура трудового потенциала, адаптация, управление, стратегический аспект, организационная культура, трудовой потенциал транспортного предприятия.

STRATEGIC ASPECTS OF FORMATION OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF ENTERPRISE AS A TOOL OF PROVIDING THE DEVELOPMENT OF LABOR POTENTIAL

Summary. At the present stage of economic development, the conditions of enterprise management are quite complex. To achieve the strategic goals of the company, you need to find ways to improve your approach to organization and management, as well as to use new methods, technologies and tools to adapt the company to the environment. In such circumstances, in-depth scientific research on the problem of organizing the realization of the potential of enterprise formation and the purpose of potential goals will require aspects that will help maintain the stability of the function. Business efficiency is mainly conditioned by the state of the organization and management structure, which is why exploring the strategic aspect of forming the organizational culture of an enterprise as a tool to ensure the development of work potential is important for research. One of the most important tasks of managing a business is to build resource capacity at a level that ensures business continuity. The solution to this problem is coordinated by the ability of organizational and economic mechanisms to manage the potential of the enterprise. The article summarizes the theoretical bases on the management of the formation of the labor potential of the transport enterprise, substantiates the measures to improve the effective strategic management of the formation of the labor potential of the transport enterprise, proposes recommendations for their implementation through the tools of organizational culture on the basis of the developed model of management of the labor potential of the strategist. The modern scientific approaches to the definition and formation of the economic potential of the company are analyzed. A systematic study of the general characteristics of the company's potential was conducted and the priority direction for choosing the development of the company's economic potential was determined. The need to understand the company's potential has been demonstrated in integrating all the factors that depend on achieving the overall goals of the company. Effective management of workforce development, including the use of modern tools to meet management requirements, is of great importance for transport companies.

Key words: labor potential, structure of labor potential, adaptation, management, strategic aspect, organizational culture, labor potential of transport enterprise.

Базилевич В. Д.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Лукашова О. П.

*студентка спеціальності «Економіка та економічна політика»
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Bazylevych Viktor

*Doctor of Economics, Professor, Professor
of the Department of Economic Theory, Macro- and Microeconomics,
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

Lukashova Olha

*Master of Economics,
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню інтелектуального капіталу як джерела інновацій та головного рушія суспільно-економічного розвитку в умовах постіндустріальних трансформацій. У роботі розглянуто та узагальнено основні етапи розвитку поняття інтелектуального капіталу. Запропоновано авторське визначення структурних компонентів інтелектуального капіталу. Здійснено порівняльний аналіз структури інтелектуального капіталу на мікро- та макрорівні. Визначено та охарактеризовано основні етапи відтворення інтелектуального капіталу. Особливу увагу приділено аналізу проблеми використання інтелектуального потенціалу. Проаналізовано основні способи відтворення інтелектуального капіталу. Виявлено та охарактеризовано ключові проблеми відтворення інтелектуального капіталу в Україні та обґрунтовано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, відтворення, інтелектуальний потенціал, інтелектуальні ресурси.

Вступ та постановка проблеми. В умовах глобалізації та загострення конкурентної боротьби на міжнародних ринках інтелектуальні ресурси перетворюються на ключовий чинник розширеного суспільного відтворення та економічного зростання, що безпосередньо впливає на стан і перспективи розвитку національної економіки. Своєю чергою, активізація інвестицій у нематеріальні інтелектуальні активи призводить до формування принципово нового фактору виробництва – інтелектуального капіталу. При цьому на тлі формування постіндустріальної економіки саме розвиток та розширене відтворення інтелектуального капіталу стає стратегічним пріоритетом для суб'єктів господарювання, які прагнуть активно розвиватися, розширювати свою ринкову частку та нарощувати власну конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інтелектуального капіталу присвячено значну кількість наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Вагомий внесок у дослідження сутності інтелектуального капіталу та його основних структурних елементів здійснили українські економісти: А.А. Чухно, О.Б. Бутнік-Сіверський, Ю.М. Воробей, І.А. Давидова, Д.І. Звіргзде, М. Паладій, І.І. Помінова, О.В. Попело та ін. Формування сучасної теорії інтелектуального капіталу нерозривно пов'язане з результатами наукових досліджень зарубіжних дослідників, а саме: Л. Едвінсона, М. Мелоуна, К.Е. Свейбі, Н. Бонтіса, Н. Драгонетті, К. Айзенхардта, Г. Руза, Б. Лундвалла, С. Борраса, Т. Стюарта, Д. Тіс та ін. Водночас в економічній науковій літературі недостатньо уваги приділяється аналізу проблем відтворення інтелектуального капіталу в умовах трансформаційної економіки України.

Метою цієї роботи є комплексний аналіз теоретичних засад відтворення інтелектуального капіталу та проблем, які супроводжують даний процес в Україні. Завдання дослідження сформульовані відповідно до поставленої мети і спрямовані на: дослідження еволюції поняття інтелектуального капіталу; порівняння структури інтелектуального капіталу підприємства та країни; визначення процесу формування та відтворення інтелектуального капіталу; виявлення негативних чинників, які пов'язані з відтворенням інтелектуального капіталу в Україні.

Результати дослідження.

Становлення категорії інтелектуального капіталу відбувалося шляхом дифузії поняття «інтелект» у категорію «капітал» і відбувалося у процесі постіндустріальної трансформації економіки та зростання ролі інтелектуальних активів у господарській діяльності [5, с. 10]. У науковому співтоваристві поступово відбулося усвідомлення провідного значення знань людини в економічному розвитку й перетворення їх на об'єкт дослідження. Поряд із традиційним речовим капіталом постала нова підсистема – неречовий капітал, який можна тлумачити як інтелектуальний.

Погляди науковців на сутність інтелектуального капіталу змінювалися поступово – від перших праць, у яких зосереджено головну увагу на інтелектуальних здібностях людини, до формування чітко окресленої теорії інтелектуального капіталу, у якій як носія інтелектуального капіталу головним чином розглядають цілу компанію. Таким чином, у відповідь на ускладнення економічних відносин, появу принципово нових нематеріальних чинників виробництва теорія інтелектуального капіталу зазнавала подальшої еволюції.

Якщо брати до уваги всю історію розвитку економіки, то можна зазначити, що поняття інтелектуального капіталу є відносно новим для економічної науки. Незважаючи на звернення уваги різних учених, починаючи з класичної школи, на вплив знань на виробничий процес, сам термін інтелектуального капіталу був уперше використаний Джоном Гелбрейтом у 1969 р. (рис. 1). Формування ж самої концепції інтелектуального капіталу в її сучасному вигляді відбулося лише у 90-ті роки ХХ ст. [6, с. 216] і було пов'язане з переходом від індустріальної до постіндустріальної економіки, яку ще називають інформаційною, або економікою знань, адже в умовах постіндустріальної трансформації головними виробничими ресурсами стають саме нематеріальні компоненти (інформація та знання).

Протягом останнього двадцятиріччя еволюція поняття інтелектуального капіталу спричинила його становлення як самостійної наукової категорії. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць у цій сфері, інтелектуальний капітал залишається недостатньо дослідженим явищем. Відсутня єдність у тлумаченні змісту, структури та чинників формування інтелектуального капіталу як серед зарубіжних, так і вітчизняних учених. Аналіз різних підходів до визначення інтелектуального капіталу дав можливість об'єднати їх у три групи [3, с. 29] та, відповідно, виділити три методологічні підходи, якими послуговувалися різні дослідники:

- функціональний – визначає інтелектуальний капітал через його функції та роль в економічних відносинах. Наприклад, Е. Брукінг визначає інтелектуальний капітал як нематеріальні активи компанії, які посилюють її конкурентні переваги та без яких компанія не може існувати;
- структурний – ідентифікує інтелектуальний капітал через його складові елементи. Зокрема, Л.І. Лукічева та І.Д. Сгоричев розглядають інтелектуальний капітал як сукупність інтелектуальних активів і трудових ресурсів підприємства;
- відтворювальний – визначає інтелектуальний капітал через його здатність створювати додаткову вартість і приносити прибуток. Наприклад, Л. Прусак визначає інтелектуальний капітал як інтелектуальний матеріал підприємства, що формалізований, зафіксований у його активах і забезпечує збільшення його ринкової вартості.

Поряд із різними підходами до визначення сутності у ході еволюції теорії інтелектуального капіталу виникали різні концепції щодо його структурування. Проаналізувавши результати наукових досліджень, можна помітити, що більшість підходів концентрується навколо осі «люд-

ський – структурний – споживчий» капітал, яка вперше була проаналізована Т. Стюартом.

Кожен зі структурних елементів інтелектуального капіталу має свої специфічні характеристики, а саме:

- Людський капітал – сукупність накопичених людиною знань, практичних навичок та здібностей, моральних якостей, які здатні приносити дохід.
- Структурний капітал – сукупність знань, які укорінилися в повсякденній діяльності організації та допомагають у створенні нових знань або використовуються у її вироблених товарах/наданих послугах.
- Споживчий (клієнтський) капітал – сукупність зв'язків організації із зовнішніми контрагентами, у результаті яких у останніх формується певне уявлення про організацію та ставлення до неї.

Зазвичай інтелектуальний капітал розглядають на рівні однієї компанії (мікрорівні), однак його можна тлумачити і в межах цілої країни, тобто на макрорівні. При цьому структура інтелектуального капіталу залишається незмінною, однак виникають певні відмінності у компонентах його основних структурних елементів (табл. 1).

Незалежно від того, який рівень розглядати, основоположним структурним елементом інтелектуального капіталу виступає людський капітал, який лежить в основі формування двох інших складників досліджуваного поняття. Адже без самих знань, творчих здібностей працівників неможливі будь-які вдосконалення системи управління, формування стабільних, взаємовигідних ділових зв'язків із партнерами, розроблення й виготовлення інноваційної продукції, стабільно висока якість якої формує позитивний імідж, працює на збільшення прихильності споживачів до даного підприємства.

Якщо брати до уваги вищесказане, то варто зазначити, що фахівці з підбору персоналу, особливо провідних компаній, усе більше звертають увагу на здібності та навички потенційного кандидата на ту чи іншу посаду. У цих умовах визначальну роль починають відігравати не формальні ознаки (диплом про здобуття вищої освіти), а досвід, знання, навички та компетенції працівника. Основною з них, універсальною для будь-якої посади, є вміння вчитися, адже не секрет, що науково-технічний прогрес відбувається з шаленою швидкістю (90% знань були створені протягом останніх 30 років ХХ ст.) і отримані раніше знання досить швидко застарівають, тому їх весь час потрібно оновлювати. Протягом життя одного покоління змінюється не одна, а декілька базових технологій, що все більше інформатизуються та інтелектуалізуються. Тож дуже цінуються працівники, які володіють саме таким умінням швидко вчитися.

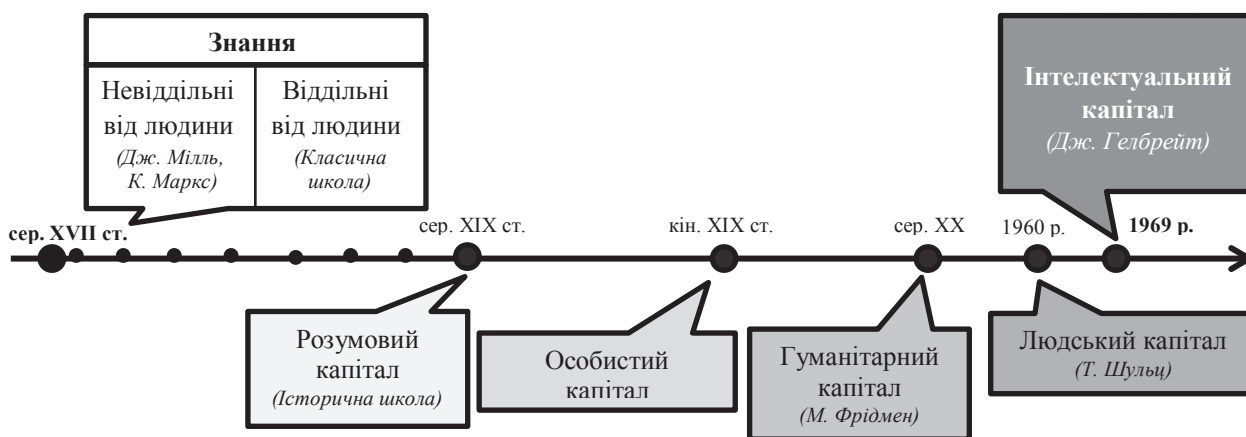


Рис. 1. Становлення поняття «інтелектуальний капітал»

Джерело: складено авторами

Порівняльний аналіз компонентів інтелектуального капіталу на рівні підприємства (мікрорівень) та країни (макрорівень)

№	Структурний елемент	Компоненти (мікрорівень)	Компоненти (макрорівень)
1	Людський капітал	<ul style="list-style-type: none"> ▪ працівники компанії з їхніми розумовими, фізичними, моральними якостями 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ населення країни з його розумовими, фізичними, моральними якостями
2	Структурний капітал	<ul style="list-style-type: none"> ▪ об'єкти інтелектуальної власності (авторське право, промислова власність, нетрадиційні об'єкти); ▪ корпоративна культура; ▪ організаційна структура та бази даних 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ об'єкти інтелектуальної власності (авторське право, промислова власність, нетрадиційні об'єкти); ▪ культура, звичаї, традиції країни; ▪ державний устрій та національні бази даних
3	Клієнтський капітал	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ділова репутація, корпоративна соціальна відповідальність; ▪ клієнтська база даних та відносини з клієнтами/споживачами послуг компанії; ▪ товарна марка (бренд) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ імідж країни; ▪ відносини країни з нерезидентами, міжнародними організаціями, іншими країнами; ▪ товарна марка (бренд)

Джерело: складено авторами на основі [1; 3; 4; 7]

Сучасна економіка та суспільство зазнають фундаментальних перетворень, до яких належить актуалізація здатності населення до креативного мислення, прийняття нестандартних рішень, інформатизація сучасної економіки, посилення її знаннєвого характеру. Йдеться про перетворення людини на творця, активного суб'єкта інноваційного процесу [2, с. 16].

Усі ті знання, якими володіють люди, їхні розумові здатності формують інтелектуальний потенціал організації. Це ті джерела можливостей, засобів, що можуть бути приведені в дію та використані для вирішення певних завдань, досягнення цілей. Організація не може постійно працювати за узгодженою колією і кимось схемою, виробляти ті самі товари/послуги без будь-яких удосконалень. Час йде, потреби змінюються і необхідно активно запроваджувати нововведення, які б підвищували ефективність господарської діяльності та принесли більший прибуток.

Таким чином, настають певні сприятливі умови для реалізації інтелектуального потенціалу та перетворення його на інтелектуальний ресурс. Інтелектуальними ресурсами стають ті ідеї працівників, які мають найбільші перспективи, комерційний потенціал та передумови для їх реалізації. Тобто під інтелектуальним ресурсом мається на увазі та частина інтелектуального потенціалу, яка буде використана для створення інтелектуального капіталу. Після цього здійснюються необхідні розрахунки для визначення розміру фінансового забезпечення на реалізацію виявлених інтелектуальних ресурсів. Особливо вагому роль фінансове забезпечення відіграє для створення ключового структурного елемента інтелектуального капіталу – об'єкта інтелектуальної власності. За успішної комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності утворюється інтелектуальний капітал, від реалізації якого організація отримує вигоди: збільшить ефективність своєї діяльності, отримає додатковий прибуток. Процес формування інтелектуального капіталу не є замкнутим одноразовим циклом, а динамічним процесом, який за своїм характером є інноваційним, поєднуючи різні етапи відтворення інтелектуального капіталу підприємства (рис. 2).

У межах одного циклу відтворення задіяні інтелектуальні ресурси практично не зменшуються, а процес їх використання супроводжується їхнім збільшенням та розвитком. У ході використання інтелектуальних ресурсів не лише споживаються наявні знання, вміння, досвід, а й створюються нові, тобто відбувається процес нарощування інтелектуального потенціалу через людський капітал. А чим більший за обсягом й якістю наявний інтелектуальний потенціал, тим більше інтенсивний процес подальшого формування інтелектуальних ресурсів. На їх

реалізацію можуть витрачатися кошти від доходу, отриманого в процесі корисного використання інтелектуального капіталу (комерціалізації та капіталізації).

При цьому відтворюються всі три структурні елементи інтелектуального капіталу. Людський капітал – через утворення нових знань у людей у процесі здійснення розумової діяльності (що сприяє також збільшенню інтелектуального потенціалу). Структурний капітал – через удосконалення організаційної структури, створення нових об'єктів інтелектуальної власності, створення нових інформаційних баз даних, які сприятимуть ефективнішій діяльності організації. Клієнтський капітал – через оновлення уявлень зовнішніх контрагентів про діяльність організації.

Відтворення інтелектуального капіталу організації, головним чином, спрямоване на відтворення спочатку структурного, потім клієнтського і далі – людського капіталу. Та це не означає, що структурний капітал є важливішим за людський. Справа у тому, що працівники, які безпосередньо беруть участь у створенні інтелектуального капіталу, з тих чи інших причин можуть залишити організацію (звільнитися з компанії або емігрувати до іншої країни). Проте їхні ідеї все одно залишаються надбанням самої компанії й усіх людей, які матимуть до них доступ через, наприклад бази даних організації, які відносяться до структурного капіталу.

Утім, як би організація не хотіла примножити свій структурний та клієнтський капітал, це неможливо зробити без вкладання коштів у розвиток свого людського капіталу, адже саме він є джерелом інтелектуального потенціалу, з якого й бере свій початок інтелектуальний капітал.

Зазвичай відтворення інтелектуального капіталу відбувається за принципом «знання породжують знання», як зазначено вище. Однак організації можуть впливати на процес відтворення, стимулюючи його через збільшення інтелектуального потенціалу та поліпшення методів розкриття інтелектуального потенціалу (пошук прихованих талантів та можливостей) (рис. 3).

Стимулююче відтворення інтелектуального капіталу через інтелектуальні ресурси полягає у залученні максимальної кількості людей до генерації ідей для вирішення тих чи інших завдань та виділення винагороди за найкраще рішення.

Стимулююче відтворення через інтелектуальний потенціал на рівні компанії означає проведення додаткових курсів, тренінгів для своїх працівників, що дасть змогу розширити їхній кругозір та мислити ширше, міждисциплінарно. Також компанія може залучити до

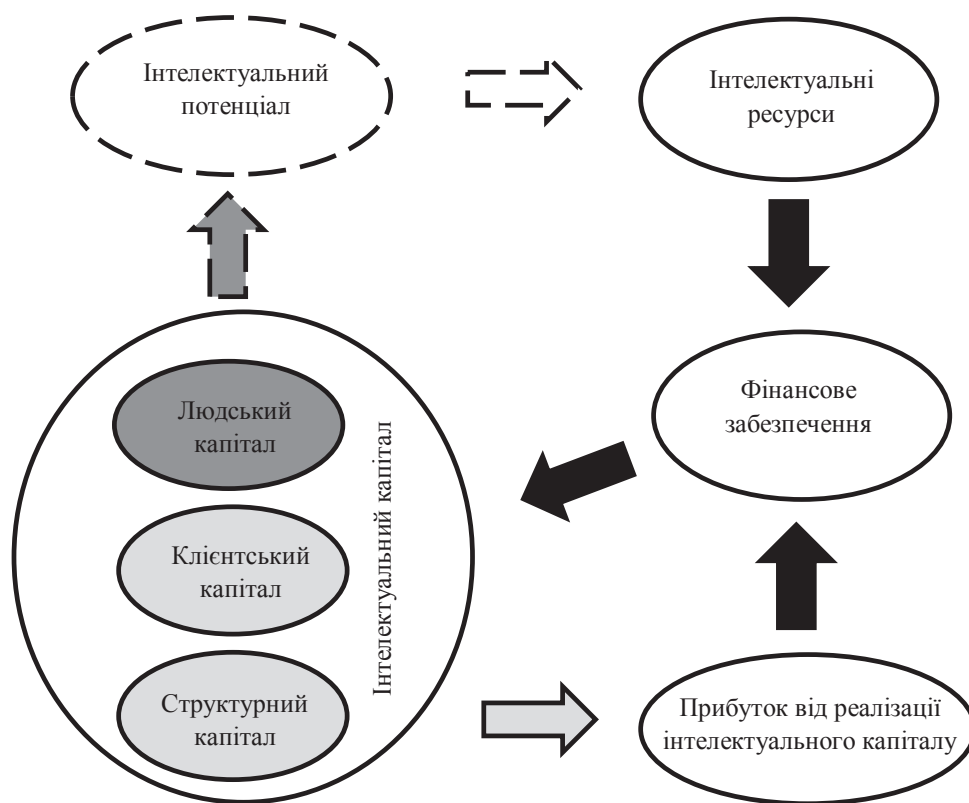


Рис. 2. Процес створення та відтворення інтелектуального капіталу

Джерело: складено авторами

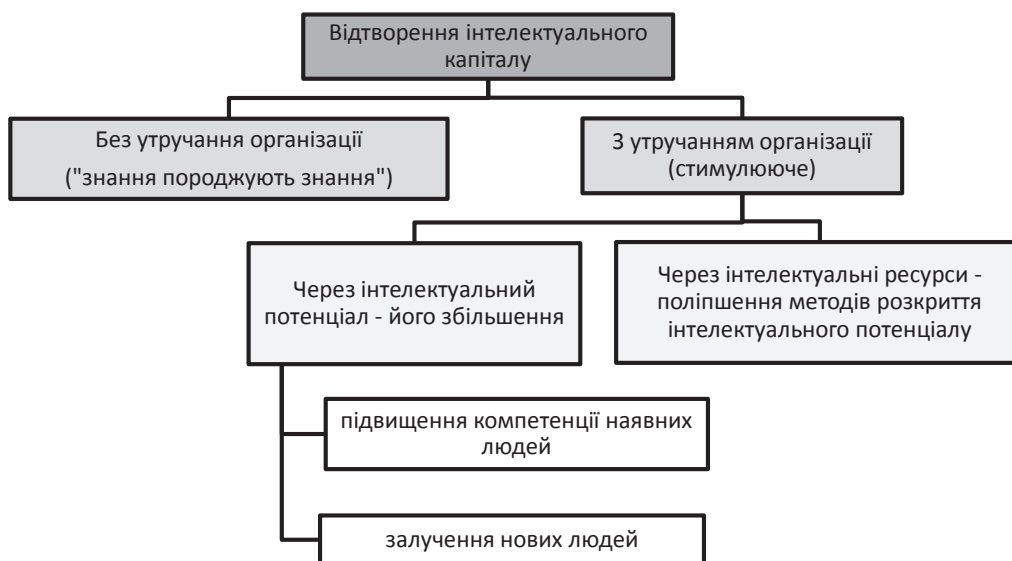


Рис. 3. Способи відтворення інтелектуального капіталу

Джерело: складено авторами

реалізації проектів нових співробітників, здійснити ротацію працівників між різними підрозділами.

Беручи до уваги макрорівень, можна зазначити, що до завдань держави і так входить забезпечення населення освітою, на що існує спеціальна стаття видатків. Однак держава може стимулювати відтворення інтелектуального капіталу через залучення спеціалістів з-за кордону, організацію стажування вітчизняних спеціалістів за кордоном, що сприяло б обміну досвідом, науковому співробітництву та набуттю нових знань.

Сприяння збільшенню інтелектуальному потенціалу є важливим, однак не менш принциповим завданням є реалізація інтелектуального потенціалу шляхом його перетворення на інтелектуальний ресурс. Тобто потенціальні можливості можуть залучатися і використовуватися повністю, частково або залишатися нереалізованими з певних причин, як це показано на рис. 4.

У першому випадку (ліва частина рисунку) інтелектуальний потенціал використовується досить неефективно, що обмежуватиме відтворення інтелектуального капіталу.

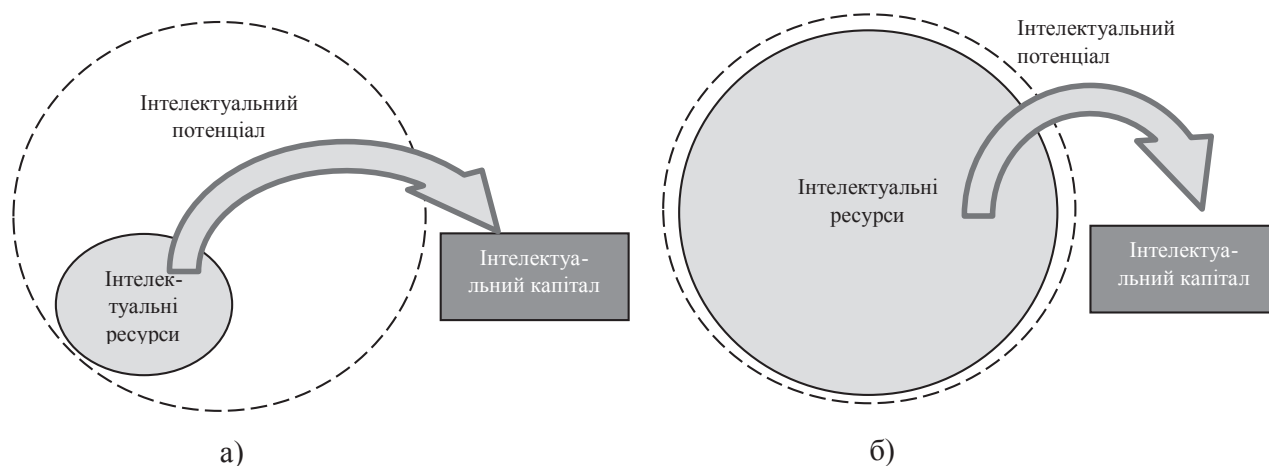


Рис. 4. Варіанти використання інтелектуального потенціалу для створення та відтворення інтелектуального капіталу

Джерело: складено авторами

У другому випадку (права частина рисунку) ефективність використання інтелектуального капіталу прямує до максимуму, що стимулюватиме розширене відтворення інтелектуального капіталу. Тому одним із вагомих пріоритетів для інтенсивного розвитку країни є створення умов та механізмів для ефективного перетворення інтелектуального потенціалу нації на інтелектуальний капітал.

На жаль, поточна модель державного регулювання економіки України не забезпечує відповідних стимулів для створення та розвитку високотехнологічних виробництв в Україні. Наукоємність ВВП (частка витрат на науку) становить лише 0,45%, тоді як середнє значення цього показника серед країн – членів ЄС становить 2% [9, с. 62].

Наявні дослідження свідчать про те, що тривалість навчання впливає на збільшення заробітної плати в майбутньому й є досить удаюю інвестицією в індивідуальний інтелектуальний капітал працівника. Однак в Україні зазначений чинник повною мірою не реалізується на практиці. Талановиті українці здобувають освіту в українських університетах, витрачаючи на навчання близько 16–17 років, однак не бачать можливостей реалізувати свій науковий потенціал та комерціалізувати власний інтелектуальний продукт, тому незатребуваність нагромадженого інтелектуального потенціалу призводить до розпаду великої кількості наукових та виробничих колективів, технологічної деградації виробництва й масового відтоку талановитих фахівців за кордон, адже в країнах із розвинутою економікою наявне необхідне матеріально-технічне забезпечення та широкі можливості для комерціалізації інтелектуальної власності. Саме тому нині можна часто почути вираз «американський/європейський учений українського походження».

Беручи до уваги тему освіти, не можна оминати проблему нерівних можливостей доступу до освітніх послуг для сільських та міських жителів. Це яскраво можна простежити по балах зовнішнього незалежного оцінювання, яке проводиться кожного року для випускників старших класів. Залежно від регіону проживання випускники сільських шкіл набирають у середньому на 20–33 бали менше, ніж випускники міських навчальних закладів [8].

Іншою важливою проблемою, яка негативно впливає на розвиток інтелектуального капіталу, є прямий зв'язок між розміром українських підприємств та ступенем їх інноваційності, який напряму пов'язаний із відтворенням інтелектуального капіталу. Найвища частка технологічно

активних підприємств є серед великих підприємств. Зазначений факт не викликає здивування, адже для інноваційної діяльності потрібні не лише організаційні і трудові ресурси, яких більше у великих підприємств, а й фінансове забезпечення. А основним джерелом фінансування інноваційних витрат є власні кошти підприємств – 10 742 млн. грн (або 88,2% загального обсягу витрат на інновації) [9, с. 68].

Окрім того, в Україні відсутні дієві механізми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, які забезпечують упровадження результатів науково-технічної діяльності у господарську діяльність та їх трансформацію у інтелектуальний капітал інноваційних підприємств. Щорічні українські конкурси «Винахід року», статистика щодо реєстрації прав інтелектуальної власності засвідчують наявність значного інтелектуального потенціалу, який може бути успішно реалізований у галузях медицини, агропромисловості, електроніки, комунікацій та створити базис для технологічного оновлення виробництва. Проте значна кількість об'єктів права інтелектуальної власності в Україні так і не потрапляє до сфери господарського обороту, а нові товари, що можуть бути вироблені з їх використанням, не представлені на національному ринку, а це чималий резерв як для економіки держави, так і для прибутку окремих підприємств [10]. Усе це загальмовує процес інноваційної модернізації вітчизняного виробництва, знижує конкурентоспроможність вітчизняної економіки та унеможливує розширене відтворення інтелектуального капіталу.

Усі проаналізовані вище проблеми відтворення інтелектуального капіталу в Україні узагальнено в табл. 2.

Дані проблеми не лише унеможливають розширене відтворення інтелектуального капіталу, а й безпосередньо негативно впливають на конкурентоспроможність національної економіки, темпи економічного зростання та рівень добробуту населення. Усе це зумовлює необхідність розроблення та реалізації в Україні економічної політики, спрямованої на стимулювання комерціалізації інтелектуальної власності та відтворення інтелектуального капіталу.

Висновки. Світовий досвід переконливо демонструє, що інвестиції в інтелектуальний капітал та його активне використання у господарській діяльності для виробництва інноваційної продукції є основними інструментами інтенсивного економічного зростання. Якщо на попередніх стадіях цивілізаційного розвитку провідна роль у рамках суспільного виробництва належала природним ресурсам

Проблеми у сфері відтворення інтелектуального капіталу в Україні

№	Етап відтворення	Проблеми	Прояв проблеми	Шляхи вирішення
1	Перетворення інтелектуального потенціалу на інтелектуальний ресурс	Неефективне використання інтелектуального потенціалу шляхом стримування його перетворення на інтелектуальний ресурс	Нерівні можливості у реалізації інтелектуального потенціалу у сільських та міських жителів «Відтік мізків» за кордон	<ul style="list-style-type: none"> • вирівнювання якості життя людей у містах та селах; • підвищення якості освіти у сільських школах • підвищення рівня фінансування наукової сфери; • залучення до співпраці закордонних колег не лише на «їхній території», а й на базі українських університетів, дослідницьких центрів
2	Забезпечення фінансовою підтримкою перетворення інтелектуальних ресурсів на інтелектуальний капітал	Відсутність дієвих механізмів фінансування	Більша технологічна активність серед великих підприємств, та низька – серед середніх та малих	<ul style="list-style-type: none"> • підвищення рівня фінансування наукової сфери за рахунок державних коштів; • співпраця науково-дослідних установ із малими та середніми підприємствами, які б запроваджували їхні винаходи та розділяли отриманий дохід; • підтримка у запровадженні новітніх механізмів фінансування (наприклад, краундфандинг) на території України
3	Отримання прибутку від реалізації інтелектуального капіталу	Недоотримання прибутку від створеного інтелектуального капіталу	Невключення великої кількості створених об'єктів інтелектуальної власності до цивільного (комерціалізація) обороту	<ul style="list-style-type: none"> • надання консультаційних послуг щодо можливостей використання прав на ОІВ під час видачі охоронних документів; • проведення маркетингових досліджень щодо затребуваності бізнесу у винайденні об'єктів інтелектуальної власності у тій чи іншій галузі діяльності

Джерело: складено авторами

та промислового капіталу, то нині стратегічним активом підприємств є інтелектуальні ресурси, а саме інформація, знання та результати інтелектуальної діяльності.

Ураховуючи зазначені тенденції у розвитку світового господарства, у науковому співтоваристві також відбуваються зміни, пов'язані з усвідомленням провідного значення знань людини в економічному розвитку й перетворення їх на важливий об'єкт дослідження.

Проведений аналіз наукових поглядів на сутність інтелектуального капіталу дав можливість поділити їх на три групи, а саме: функціональний підхід, що визначає інтелектуальний капітал через його функції та роль в економічних відносинах; структурний, який передбачає визначення сутності інтелектуального капіталу через його складові елементи; відтворювальний, відповідно до якого інтелектуальний капітал визначається через його здатність створювати додаткову вартість і приносити прибуток.

За результатами проведеного дослідження було встановлено, що переважна частина підходів до структурування інтелектуального капіталу передбачає виокремлення серед його основних елементів людського, структурного та споживчого капіталу. При цьому, на нашу думку, інтелектуальний капітал має розглядатися не лише на рівні однієї компанії (мікрорівні), а й у межах економіки країни, тобто на макрорівні. При цьому структура інтелектуального капіталу залишається незмінною, однак існують певні відмінності у компонентах його основних елементів.

Ключову роль у відтворенні інтелектуального капіталу відіграє процес формування інтелектуальних активів, що

відбувається шляхом перетворення за сприятливих умов інтелектуального потенціалу на інтелектуальні ресурси, які з допомогою набутих попередньо знань та за умови фінансового забезпечення перетворюються на інтелектуальний капітал. Формування інтелектуального капіталу тісно пов'язане з його відтворенням, оскільки відбувається з участю попередньо набутих та засвоєних знань. І безперервне повторення цього процесу й є відтворенням інтелектуального капіталу.

Аналіз особливостей відтворення інтелектуального капіталу в Україні засвідчив існування цілого комплексу проблем, що негативно впливають на темпи економічного зростання та уповільнюють технологічне переозброєння виробництва. Таким чином, замість того щоб інтенсифікувати суспільне виробництво та забезпечувати розширене суспільне відтворення, інтелектуальний капітал в Україні продовжує існувати у формі нереалізованого інтелектуального потенціалу. Крім того, наявні в Україні механізми впровадження об'єктів інтелектуальної власності (елементів структурного капіталу) в економічну діяльність характеризуються вкрай низькою ефективністю, що гальмує інноваційний розвиток виробництва.

Вирішити зазначені проблеми та створити передумови для швидкої трансформації акумульованого в Україні інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал вітчизняних підприємств може лише стимулююча політика держави, орієнтована на формування інституційно-організаційного забезпечення інтелектуальної діяльності та комерціалізації її результатів.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність : підручник ; 2-е вид. Київ : Знання, 2014. 431 с.
2. Базилевич В.Д. Людиноцентричність парадигмальних зрушень в економічній теорії XXI ст. *Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.*: матеріали III міжнар. наук.-практ. конф., 2-3 листопада 2017 р. Київ : Київський університет, 2017. С. 15–20.
3. Вірченко В.В. Еволюція підходів до визначення сутності та структурування інтелектуального капіталу. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. 2012. № 136. С. 25–30.
4. Воробей Ю.М. Сутність, структура та функції інтелектуального капіталу компанії. *Молодий вчений*. 2016. № 4(31). С. 39–43.

5. Давидова І.А., Брежнева-Ермоленко О.В. До питання про генезис теорії інтелектуального капіталу. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економіка»*. 2009. № 869. С. 10–13.
6. Климович Н.І. Еволюція поглядів на поняття «інтелектуальний капітал». *Бізнес Інформ*. 2014. № 2. С. 215–219.
7. Козинець Г. Структура інтелектуального капіталу. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2013. Вип. 23. С. 272–278.
8. Михайлишина Д. Доля випускника. Які фактори впливають на результати ЗНО. *VoxUkraine*. 2018. URL: <https://voxukraine.org/longreads/zno/index.html>. (дата звернення: 25.11.19).
9. Науково та інноваційна діяльність України, 2018 рік : статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2019. 108 с.
10. Паладій М. Трансформація інтелектуального капіталу в матеріальні та духовні блага – основа інноваційного розвитку національної економіки. *Інтелектуальна власність*. 2010. № 11. С. 11–15.

References:

1. Bazylevych V.D. (2014) *Intelektualna vlasnist* [Intellectual property]. Kyiv: Znannia.
2. Bazylevych V.D. (2017) *Liudynotsentrychnist paradyhmalnykh zrushn v ekonomichnii teorii XXI st.* [Person-centered paradigm shifts in the economic theory of the XXI century]. *Paradyhmalni zrushennia v ekonomichnii teorii XXI st.* Kyiv: KNU im. T. Shevchenka, pp. 15–20.
3. Virchenko V.V. (2012) *Evolutsiia pidkhodiv do vyznachennia sutnosti ta strukturuvannia intelektualnoho kapitalu* [Evolution of approaches to definition and structurization of intellectual capital]. *Visnyk KNU imeni Tarasa Shevchenka. Seriya "Ekonomika"*, no. 136, pp. 25–30.
4. Vorobei Yu.M. (2016) *Sutnist, struktura ta funktsii intelektualnoho kapitalu kompanii* [The sense, structure and functions of the company's intellectual capital]. *Young Scientist*, no. 4(31), pp. 39–43.
5. Davydova I.A., Brezhnieva-Ermolenko O.V. (2009) *Do pytannia pro henezys teorii intelektualnoho kapitalu* [To the question of genesis of the intellectual capital theory]. *Visnyk of V.N. Karazin Kharkiv National University. Seriya "Ekonomika"*, no. 869, pp. 10–13.
6. Klymovych N.I. (2014) *Evolutsiia pohliadiv na poniattia «intelektualnyi kapital»* [Evolution of Views on the "Intellectual Capital" Notion]. *Business inform* (electronic journal), no. 2, pp. 215–219.
7. Kozynets H. (2013) *Struktura intelektualnoho kapitalu* [The structure of intellectual capital]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 23, pp. 272–278.
8. Mykhailyshyna D. (2018) *Dolia vypuskyka. Yaki faktory vplyvaiut na rezultaty ZNO* [The fate of the graduate. Which factors influence results]. *VoxUkraine* (electronic journal). Available at: <https://voxukraine.org/longreads/zno/index.html> (accessed 25.11.19).
9. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy, 2018 rik* [Scientific and innovation activity of Ukraine, 2018]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.
10. Paladii M. (2010) *Transformatsiia intelektualnoho kapitalu v materialni ta dukhovni blaha – osnova innovatsiinoho rozvytku natsionalnoi ekonomiky* [Transformation of intellectual capital into material and spiritual goods – the basis of innovative development of national economy]. *Intellectual property*, no. 11, pp. 11–15.

СУЩНОСТЬ И ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ

Аннотация. Статья посвящена исследованию интеллектуального капитала как источника инноваций и главного двигателя социально-экономического развития в условиях постиндустриальных трансформаций. В работе рассмотрена и обобщена эволюция становления понятия «интеллектуальный капитал». Предложено авторское определение структурных компонентов интеллектуального капитала. Проведен сравнительный анализ структуры интеллектуального капитала на микро- и макроуровне. Выявлены и описаны основные этапы процесса воспроизводства интеллектуального капитала. Особое внимание уделено проблеме использования интеллектуального потенциала. Проанализированы различные способы воспроизводства интеллектуального капитала. Выявлены и охарактеризованные ключевые проблемы воспроизведения интеллектуального капитала в Украине и обоснованы пути их решения.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал, воспроизведение, интеллектуальный потенциал, интеллектуальные ресурсы.

THE NATURE AND PECULIARITIES OF REPRODUCTION OF INTELLECTUAL CAPITAL IN UKRAINE

Summary. Given the scarcity of material resources and the importance of sustainable development, intellectual resources that have the long-term potential for effective use and are capable of providing expanded social reproduction in an intense rather than extensive manner are becoming more relevant than ever. Investing in intangible intellectual assets leads to the formation of a new innovative kind of capital – intellectual. And it is precisely its development and reproduction that is becoming a priority for companies and entire countries seeking to develop and maintain their competitiveness. So, the article is devoted to the study of intellectual capital as a source of innovation and the main engine of socio-economic development in the context of post-industrial transformations. The paper considers and generalizes the evolution of the formation of the concept of “intellectual capital”. The authors’ definition of the structural components of intellectual capital is proposed. A comparative analysis of the structure of intellectual capital at the micro and macro levels is conducted. The authors have identified and described the main stages of the process of reproduction of intellectual capital. Particular attention is paid to the use of intellectual potential. Since intellectual resources are formed from it, and it is very important that it be used as efficiently as possible. An equally important factor in reproducing intellectual capital is the availability of financial support. Since in order to get some profit from the use of intellectual capital, you also need to invest, without it anywhere. The existing problems associated with the reproduction of intellectual capital in Ukraine at each of the stages of this process are identified and possible solutions are suggested. About problems, in Ukraine, insufficient funds are allocated for scientific research, which prevents the population from realizing their scientific intellectual potential and forcing them to go abroad. Also, due to lack of funding, larger enterprises are more active participants in the innovation activity, and smaller and smaller ones are less involved in this process. In addition, mechanisms for introducing intellectual property (structural capital elements) into economic activity in Ukraine have been underdeveloped, which inhibits and discourages scientists from creating new objects.

Keywords: intellectual property, intellectual capital, reproduction, intellectual potential, intellectual resources.

Бєлова Т. Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу*

Національного університету харчових технологій

Бутрій А. І.

магістр з маркетингу

Національного університету харчових технологій

Belova Tatyana

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor Department of Marketing
National University of Food Technologies*

Butrii Anastasia

*Master in Marketing
National University of Food Technologies*

УПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ ВЗАЄМОВІДНОСИН У ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Статтю присвячено аналізу впровадження концепції управління маркетингом у діяльність підприємств. Доведено бажаність створення взаємовигідних стосунків зі споживачем. Розглянуто чинники, які зумовили необхідність застосування цієї концепції. Обґрунтовано етапи дослідження використання концепції стосунків. Продемонстровано приклади питань щодо формування переліку ключових клієнтів. Запропоновано питання анкети, за якими можливо здійснити аналіз показників, що відображають стан загальної клієнтської бази підприємства. Представлено перелік показників, які характеризують стійкість відносин клієнтів із підприємством. Визначено критерії, що покладені в основу вибору ключових клієнтів. Наведено низку інструментів просування товарів та послуг для правильної побудови міцних та довгострокових стосунків клієнтів із підприємством: пряма реклама, сучасні засоби надходження інформації, заходи подієвого маркетингу, наявність гарячої лінії, контрольні дзвінки, особисті контакти, стимулювання збуту та контакти зі ЗМІ.

Ключові слова: маркетинг взаємовідносин, концепція маркетингу взаємовідносин, ключові клієнти, клієнтська база, стійкість відносин, коефіцієнт утримання клієнтів, коефіцієнт збереження клієнтів, інструменти просування.

Вступ та постановка проблеми. Ф. Котлер розглядав п'ять концепцій, якими керувалися компанії у здійсненні маркетингової діяльності: вдосконалення виробництва, вдосконалення товару, інтенсифікації комерційних зусиль, маркетингу та соціально-етичного маркетингу. Але в період глобальних змін, які відбуваються у світі, посилення конкуренції, загострення конкурентної боротьби наголос переноситься на споживача. Тільки вирішенням його проблем можливо досягти успіхів на ринку та завоювати лідерство, тому створення взаємовигідних стосунків зі споживачем стає нагальною потребою для компаній.

Деякі роки назад стратегії більшості підприємств ставили за мету залучення нових клієнтів, проте в сучасних ринкових умовах найбільш дієвими стратегіями є ті, що орієнтовані на утримання вже існуючих споживачів. Маркетингові заходи під час застосування концепції взаємовідносин спрямовані на розвиток довірчих та довгострокових відносин із клієнтами та управління ними.

Роль концепції маркетингу взаємовідносин залежить від того, чи має клієнт значення для продавця та від того, чи зацікавлений споживач у довготривалих відносинах. Якщо ці дві умови не виконуються, то підприємство ще не готове для сприйняття позитивних результатів від її використання.

Тенденція, що спостерігається у всьому світі, полягає у тому, що все більше компаній починають дотримуватися принципів концепції взаємовідносин. Ті компанії, що не в змозі їх побачити та змінити свою внутрішню та зовнішню політику, гинуть. Саме тому даний підхід повинен стати фундаментальним на українському ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням та проблемам застосування концепції маркетингу взаємовідносин у діяльності підприємств присвячено праці таких зарубіжних та вітчизняних учених, як Ф. Котлер, М. Бруха, Дж. Бернарц, П. Дойль, Ж.-Ж. Ламбен, П. Темпорал, М. Тротт, О. Азарян, С. Гаркавенко, Я. Гордон, А. Макарова, А. Старостіна та ін. Автори у своїх працях розглядають сутність концепції взаємовідносин, її значення, мету впровадження. Також зазначається важливість її використання в діяльності підприємств.

Основні проблеми, що виникають у компаній, пов'язані з прогалинами у встановленні стійких зв'язків із клієнтами. Ці питання постійно привертають до себе увагу. Але відсутні чіткі етапи дослідження впровадження цієї концепції в діяльність підприємства та методологічні прийоми.

Метою цієї роботи є обґрунтування методологічного інструментарію та етапів дослідження впровадження концепції взаємовідносин у діяльність підприємств.

Результати дослідження.

Сутність концепції маркетингу стосунків розглядалася різними авторами, але спільного погляду на це явище не існує.

Найбільш удалим, на нашу думку, є визначення Ф. Котлера, який розглядає її як побудову довгострокових взаємовигідних відносин із ключовими партнерами, взаємодіючими на ринку: споживачами, постачальниками, дистриб'юторами з метою встановлення тривалих, привілейованих відносин [1, с. 43].

Необхідність застосування цієї концепції була зумовлена різними чинниками. Один із них – це зміни, які відбувалися на ринку (перехід до інтенсивного розвитку у зв'язку зі зменшенням можливостей екстенсивного

зростання, посиленням конкуренції та конкурентної боротьби, збільшенням влади споживачів).

Також спостерігалися деякі зміни в організації (компанії): розуміння того, що об'єднання зусиль зі споживачем буде корисним для обох сторін; зменшення ефективності застосування традиційних маркетингових інструментів під час вирішення господарських завдань; труднощі, пов'язані із забезпеченням диференціації продукції та послуг.

Ще одним чинником є зміни, які відбулися у перевагах споживачів. Запити покупців стали більш індивідуальними. Підприємства стикнулися з тим, що зростання можливостей ринкової економіки призвело до зміни смаків та вподобань, що стало наслідком зниження загального рівня задоволеності.

Важливим чинником, який потрібно було враховувати, є зміни у компанії-партнера. Вони пов'язані, передусім, зі швидким упровадженням інформаційних технологій. Це дало певні переваги і можливості будувати відносини з клієнтами на більш сучасній основі. Усе більше компаній користуються аутсорсингом та деякі свої функції передають іншим. Велику силу отримують організації, які мають можливість якісно виконувати функції посередників у розповсюдженні продукції [2].

До того ж було доведено, що утримати вже існуючих клієнтів компанії значно вигідніше, ніж шукати нових. Маркетинг відносин орієнтований на те, щоб максимально використати клієнтів, які підприємство вже має, а не спрямовувати всі зусилля для пошуку нових. Маркетинг взаємовідносин – це довгострокова стратегія, яка націлена на підвищення лояльності до бренду, створення міцних зв'язків із клієнтами та заохочення регулярного, повторного бізнесу з уже наявної клієнтури.

Маркетинг взаємозв'язку базується на принципах управління клієнтським досвідом та передбачає створення простого двостороннього спілкування між клієнтами та бізнесом, відстеження діяльності клієнтів для забезпечення їхньої лояльності.

Розглянемо етапи, за якими відбувається дослідження впровадження концепції стосунків у діяльність підприємств.

Компаніям, які орієнтуються на концепцію взаємовідносин, необхідно визначитися з тим, кого вважати ключовими клієнтами. Це такі організації, які спроможні у разі співробітництва:

- приносити підприємству значні прибутки за рахунок зростання обсягів реалізації продукції (послуг);
- бути надійними партнерами, з якими можна будувати довгострокові відносини;
- впливати на підвищення іміджу [3].

Після ретельного аналізу та відбору формується перелік ключових клієнтів та на кожного складається досьє. У ньому позначаються назва підприємства-партнера, його місце розташування, керівна особа, форма власності, сфера діяльності, дата початку співробітництва.

Для того щоб мати більше уявлення про клієнта, його потреби та наміри, бажано провести опитування щодо найбільш важливих ситуацій. Із цією метою складається анкета, у якій можливо передбачити такі питання:

- Які чинники вплинули на Вас під час вибору підприємства-партнера (компетентність, надійність, відкритість, місце розташування, робота із зарубіжними ринками, якість надання послуг, наявність складських приміщень)?
- Якими джерелами інформації Ви користувалися під час вибору підприємства-партнера (журнали, газети, каталоги, електронні бази даних)?
- Як Ви оцінюєте рівень задоволеності співробітництвом (високий, середній, низький)?

- Як Ви оцінюєте рівень наявності зворотного зв'язку (великий, середній, малий, відсутній)?

- Чи маєте Ви наміри щодо подальшого співробітництва (так, ні)?

Відповіді на ці питання допоможуть компанії скласти уявлення про своїх ключових клієнтів та отримати орієнтири на подальші зв'язки.

Доцільно здійснити аналіз показників, які відображають стан загальної клієнтської бази підприємства.

До них належать:

- Кількість реалізованої продукції підприємством.
- Прибуток від реалізації продукції.
- Кількість клієнтів у підприємства, всього, у т.ч. розподіл за обсягами купівель (понад 100 тис грн, понад 200 тис грн тощо).
- Кількість реалізованої продукції на одного клієнта.
- Прибуток від реалізації продукції на одного клієнта.
- Питома вага закупівель окремих клієнтів у загальному обсязі реалізації, %, всього, у т.ч. розподіл за обсягами купівель (понад 100 тис грн, понад 200 тис грн тощо).
- Кількість нових клієнтів, залучених протягом року.
- Обсяги закупівлі новими клієнтами.
- Кількість клієнтів, які припинили співробітництво з підприємством.
- Втрати обсягів закупівлі внаслідок втрати клієнтів.
- Кількість клієнтів, які звернулися до підприємства внаслідок рекомендацій інших.

Необхідно зробити порівняння значень показників за два-три роки, проаналізувати відхилення. Для цього проводиться детальний аналіз відповідей кожного клієнта та намірів про подальшу співпрацю. Визначаються найважливіші чинники впливу на їхній вибір та аналізується рівень відповідності характеристики компанії чи продукту цим критеріям. З'ясується ступінь задоволеності кожного клієнта та аналіз їхніх побажань стосовно поліпшення умов співпраці, певних сфер діяльності підприємства, якості товарів чи наданих послуг та ін.

Наступним кроком є дослідження стійкості відносин підприємства з клієнтами.

Головними показниками, що характеризують стійкість відносин клієнтів із підприємством, є:

- кількість повторних покупок;
- рекомендації підприємства знайомим (цей показник яскраво демонструє рівень довіри до підприємства та задоволеність якістю наданих послуг та товарів);
- перехід на більш коштовні товари (клієнт, який задоволений продукцією/послугою, готовий платити більше за послугу чи товар, який, на його думку, має більшу цінність);
- розширення номенклатури товарів/послуг;
- наміри про подальшу співпрацю.

Таку інформацію можливо отримати від споживачів, якщо провести опитування та проаналізувати його результати.

Також важливими показниками є коефіцієнти утримання та збереження клієнтів, що демонструють ефективність роботи з ними. Для того щоб розрахувати та проаналізувати ці показники, необхідно мати інформацію, яка може бути отримана також у разі проведеного опитування.

Питання в анкеті можуть бути такими:

- Чи рекомендували б Ви продукцію/послуги підприємства своїм знайомим?
- Чи плануєте ви здійснювати повторні покупки в подальшій діяльності?
- Чи здійснювали Ви вже повторні покупки?
- Чи користуєтеся Ви більш коштовними послугами компанії?
- Чи готові/плануєте Ви перейти на більш коштовні послуги?

- Чи збільшилась кількість придбаних Вами послуг?
- Чи реагуєте Ви на підвищення цін?
- Чи плануєте Ви розширити коло послуг, якими користуєтесь?
- Чи плануєте Ви співпрацювати з підприємством і надалі?

Відповіді на ці запитання дають змогу розрахувати коефіцієнт утримання клієнтів, який показує, яка їхня частка залишилася з компанією в перебігу певного періоду часу. Даний коефіцієнт визначається як відношення кількості клієнтів, які скоїли повторну покупку у цьому звітному періоді, до загальної кількості клієнтів, котрі зробили покупку в попередньому періоді.

Не менш важливим показником стійкості відносин споживачів із компанією є коефіцієнт збереженості, який показує сталість (постійність) контактів.

Дані коефіцієнти демонструють, яка частка клієнтів залишилася з підприємством за певний час. Завдяки всім цим показникам можна встановити рівень стійкості відносин із ними.

Для правильної побудови міцних та довгострокових стосунків клієнтів із підприємством використовується низка інструментів просування товарів та послуг. Основними інструментами є: пряма реклама, сучасні засоби надходження інформації, заходи подієвого маркетингу, наявність гарячої лінії, контрольні дзвінки, особисті контакти, стимулювання збуту та контакти зі ЗМІ.

Пряма реклама передбачає застосування фірмових сувенірів, поштової та електронної розсилки, спеціальні пропозиції. Сучасними засобами надходження інформації може бути Інтернет та сайт підприємства. Компанія може використати такі заходи подієвого маркетингу: участь у виставках, ярмарках; організація конференцій та семінарів для клієнтів; організація культурних заходів; про-

ведення днів відкритих дверей. Особистими контактами можуть бути: консультація клієнтів, робота з рекламаціями та скаргами.

Для з'ясування того, чи було застосування таких інструментів ефективним, необхідно оцінити їх та проаналізувати результати в динаміці. Оцінювання здійснюється за допомогою методу експертних оцінок. Група експертів із досвідчених робітників компанії за наведеним переліком інструментів просування проставляють ранг для кожного показника (свідчить про його стан) та визначають його вагомість. Шляхом добутку цих складників отримується рейтингова оцінка за кожним показником та загалом за всіма показниками. Оцінки порівнюють та мають можливість з'ясувати, чи погіршився (поліпшився) рейтинг і які заходи треба здійснити, щоб змінити ситуацію на краще.

Важливо виявити всі слабкі боки підприємства у побудові стійких та довготривалих взаємозв'язків із клієнтами для швидкого й ефективного їх усунення. Варто розуміти, що наявні та не вирішені конфлікти між клієнтами чи посередниками та компанією відіграють ключову роль у визначенні довгострокового успіху. Якщо будь-який конфлікт залишається невирішеним, це може призвести до повного розриву комерційної взаємодії між усіма учасниками ринку, тому підприємству необхідно узгодити свій бізнес-процес зі стратегією маркетингу відносин.

Висновки. Розглянувши етапи застосування концепції маркетингу взаємовідносин у діяльності підприємства, можна стверджувати, що вона є фундаментальною для будь-якого ринку та потребує активного впровадження. Досвід передових підприємств свідчить про те, що компанії, які надають пріоритет саме цій концепції і прагнуть створити міцні зв'язки з клієнтами, значно випереджають конкурентів на ринку та мають стійкі позиції.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Ф. Котлер. / пер. с англ. О. Литвиновой. Москва : Олимп-Бизнес, 2008. 198 с.
2. Болотна О.В. Маркетинг відносин як сучасна концепція маркетингу. *Траєкторія науки*. 2015. № 2-3. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/marketing-vidnosin-yak-suchasna-kontseptsiya-marketingu/viewer> (дата звернення: 10.11.2019).
3. Ключові клієнти – хто це, типи, тонкощі роботи, управління та розвиток ключових клієнтів. URL : <http://iskysstvoetiketa.com/klyuchovi-klijenti-xto-ce-tipi-tonkoshhi-roboti-upravlinnja-ta-rozvitok-klyuchovix-klijentiv/> (дата звернення: 12.11.2019).

References:

1. Kotler F. (2008). 300 klyuchevykh voprosov marketinga: otvchaet F. Kotler. Moskva: Olimp-Biznes. 198 pp. (in Russian).
2. Bolotna O.V. Marketyngh vidnosyn jak suchasna koncepcija marketynghu. *Trajektorija nauky. Elektronnyj naukovyj zhurnal*. 2015. no 2-3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketing-vidnosin-yak-suchasna-kontseptsiya-marketingu/viewer> (accessed: 10 November 2019).
3. Kljuchovi klijenty – khto ce, typu, tonkoshhi roboty, upravlinnja ta rozvytok kljuchovykh klijentiv. URL: <http://iskysstvoetiketa.com/klyuchovi-klijenti-xto-ce-tipi-tonkoshhi-roboti-upravlinnja-ta-rozvitok-klyuchovix-klijentiv/> (accessed: 12 November 2019).

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Статья посвящена анализу внедрения концепции управления маркетингом в деятельность предприятий. Доказана желательность создания взаимовыгодных отношений с потребителем. Рассмотрены факторы, которые обусловили необходимость применения этой концепции. Обоснованы этапы исследования использования концепции отношений. Продемонстрированы примеры вопросов по формированию перечня ключевых клиентов. Предложены вопросы анкеты, по которым можно провести анализ показателей, отражающих состояние общей клиентской базы предприятия. Представлен перечень показателей, характеризующих устойчивость отношений клиентов с предприятием. Определены критерии, положенные в основу выбора ключевых клиентов. Приведен ряд инструментов продвижения товаров и услуг для правильного построения прочных и долгосрочных отношений клиентов с предприятием: прямая реклама, современные средства поступления информации, мероприятия событийного маркетинга, наличие горячей линии, контрольные звонки, личные контакты, стимулирование сбыта и контакты со СМИ.

Ключевые слова: маркетинг взаимоотношений, концепция маркетинга взаимоотношений, ключевые клиенты, клиентская база, устойчивость отношений, коэффициент удержания клиентов, коэффициент сохранения клиентов, инструменты продвижения.

IMPLEMENTATION OF MARKETING CONCEPT OF RELATIONSHIPS IN THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES

Summary. The article is devoted to the analysis of the use of the concept of marketing management in the activity of the enterprise. Scientist F. Kotler considered five concepts that guided companies in marketing: improving production, improving products, intensifying commercial efforts, marketing and social and ethical marketing. But in a time of global change in the world, the emphasis is shifting to the consumer. The article demonstrates the desirability of creating mutually beneficial relationships with the consumer. The factors that have necessitated the application of this concept have been considered. The first is the changes that have taken place in the market (the transition to intensive development due to the decline in opportunities for extensive growth, increased competition and competition, increased consumer power). Secondly, there are changes in the organization (company): understanding that joining forces with the consumer will be beneficial for both parties; reducing the effectiveness of the use of traditional marketing tools in solving economic problems; difficulties in ensuring the differentiation of products and services. The third factor is the changes that have taken place in consumer preferences (the individuality of customer requests; changes in tastes and preferences that have resulted in a decrease in overall satisfaction). The fourth factor is related to changes in the partner company (rapid introduction of information technology, use of outsourcing, involvement of large companies in the process of product distribution). The stages under which the study of the use of the concept of relations in the activity of enterprises is substantiated. Examples of key customer list questions are presented. The question of the questionnaire is offered, by which it is possible to analyze the indicators that reflect the state of the general client base of the enterprise. The list of indicators that characterize the sustainability of customer relationships with the company is presented. The criteria by which key clients are selected are identified. The article provides a number of tools for promoting products and services to build a strong and long-lasting relationship with customers: direct advertising, modern media, event marketing, hotlines, call controls, personal contacts, sales promotion and media contacts.

Key words: relationship marketing, relationship marketing concept, key clients, customer base, relationship sustainability, customer retention ratio, customer retention ratio, promotion tools.

Беляєва Н. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту*

Київського національного торговельно-економічного університету

Bieliaieva Nataliia

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Management
Kyiv National University of Trade and Economics*

ПОНЯТТЯ ТА ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ ПРОВАДЖЕННЯ КАДРОВОГО АУДИТУ: АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ¹

Анотація. У статті досліджено поняття та елементи провадження кадрового аудиту на підприємствах на основі аналізу діяльності компаній, які безпосередньо проводять кадровий аудит. Визначено сутнісне поняття «кадровий аудит» різними компаніями, причини та етапи провадження кадрового аудиту. Визначено, що компанії, які провадять кадровий аудит, визначають його поняття, етапи та причини проведення по-різному. Для всіх розглянутих компаній кадровий аудит виступає супутньою послугою аудиту. Водночас частина компаній розглядають кадровий аудит у розрізі аналізу та перевірки кадрової документації, кадрового діловодства, інші ж – у розрізі всього HR-сегмента діяльності підприємства, у т. ч. й охорону праці, соціальні виплати, військовий облік тощо, де аналіз кадрового діловодства виступає лише одним зі складників.

Ключові слова: кадровий аудит, кадрова документація, кадрове діловодство, кадровий облік, кадровий потенціал, аудит персоналу.

Вступ та постановка проблеми. Кадровий аудит є досить новим видом послуг на ринку консалтингу в Україні. Увага до нього зростає внаслідок частих перевірок і посилення покарань за порушення роботи з персоналом. Оскільки одним із найважливіших чинників діяльності компанії є персонал і підприємство є вкрай чутливим до проблем зі співробітниками як внутрішніми, так і з зовнішніми органами стосовно кадрових питань, то зниження ризиків, пов'язаних із кадрами, є дуже важливим для будь-якої компанії. Одним із дієвих інструментів зі зниження таких ризиків і є кадровий аудит, який може бути як повним, так і частковим залежно від потреби клієнта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняних наукових працях більшою мірою розглядають такі напрями, як аудит персоналу, аудит кадрової документації. Стосовно кадрового аудиту наукових досліджень не так і багато. У різні часи теоретичні напрацювання у цьому напрямі були зроблені такими науковцями, як: Д. Мельничук (2007 р.), В. Жуковська (2009, 2010 рр.), М. Рудакевич (2010 р.), І. Совершенна (2013 р.), Т. Білоус (2014 р.), С. Романів (2011, 2013, 2015 рр.), С. Тарасов (2019 р.). Водночас варто зазначити, що в останні роки (2017–2019) наукових праць відносно основ та проведення кадрового аудиту доволі мало, поглиблень відносно дослідження поняття майже не провадиться. У цьому контексті варто зосередити увагу не тільки на теоретичних наукових дослідженнях, а й на практичних напрямках провадження кадрового аудиту вітчизняними компаніями.

У зв'язку з переоціненням у сучасних умовах ведення бізнесу такого поняття, як «управління персоналом» (і набуття ним значення «управління людськими ресурсами»), кадровий аудит також набуває неабиякого значення. Проте водночас, оскільки саме такий напрям як «кадровий аудит» з'явився на вітчизняному ринку не так давно, наразі у нас не так багато досліджень із цієї проблематики, та й вони подекуди не є структурованими та чіткими.

Саме тому є необхідність чітко визначити поняття «кадровий аудит» та що саме він у себе включає, які напрями має.

Метою даної роботи є дослідження поняття та етапів провадження кадрового аудиту з позицій діяльності компаній, що пропонують цю послугу на теренах України.

Результати дослідження.

Найчастіше організація, що проводила кадровий аудит, виконує комплекс робіт із приведення в порядок усієї документації підприємства. Дана послуга необхідна як малому бізнесу, де часто відсутня кадрова служба, так і великій організації, де чисельність персоналу велика і кадрові підрозділи не завжди в змозі відстежити весь масив документації з персоналу. Проте водночас деякі фірми, які надають послугу кадрового аудиту, розглядають його ширше, ніж просто як перевірку кадрової документації, включаючи сюди також і напрям аудиту персоналу (табл. 1).

Таким чином, компанії, які провадять послуги з кадрового аудиту, здебільшого розглядають послугу кадрового аудиту як перевірку кадрової документації, аналіз документації кадрового діловодства, і лише декілька з них розглядають цей напрям як більш широкий: аналіз кадрових рішень, загальний HR-сегмент діяльності підприємства (що включає й сферу аудиту персоналу).

Для більш ґрунтовного розуміння елементів системи провадження кадрового аудиту компаніями, які працюють на ринку України, доцільно розглянути більш детально зазначені у табл. 1 напрями, причини проведення зазначеними компаніями кадрового аудиту.

Компанія «Аудит. Бухгалтерія. Аутсорсинг.» («А.Б.А.») [1] передбачає, що кадровий аудит – як послуга, що надається підприємствам, включає у себе:

- аналіз правильності ведення кадрового обліку;
- аналіз правомірності змісту та оформлення трудових договорів;
- аналіз правильності оформлення первинної облікової кадрової документації (накази про прийом на роботу, про переведення на іншу роботу, про припинення трудових договорів, про надання відпусток, про направлення у відрядження, графіки відпусток, штатні розписи,

¹ Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом (Ф 82).

Аналіз поняття «кадровий аудит» компаніями, які пропонують послугу «кадровий аудит»

Назва компанії	Напрямок діяльності компанії	Сутність поняття	Напрямок аудиту
1	2	3	4
Компанія «Аудит. Бухгалтерія. Аутсорсинг» («А.Б.А.») [1]	Українська аудиторська компанія, яка надає комплекс послуг із супроводу бізнесу: аудиторські послуги; послуги аутсорсингу бухгалтерського обслуговування підприємств (підприємств); розрахунку заробітної плати; постановку і відновлення обліку; юридичних послуг, податкового та фінансового консалтингу	Кадровий аудит – це комплекс заходів, що включає у себе діагностику юридичної та ділової коректності оформлення кадрових документів організації, рекомендації фахівців і виконання робіт з усунення допущених помилок у кадровому діловодстві. Кадровий аудит полягає в аналізі документації кадрового діловодства на предмет відповідності трудовому законодавству, а також внутрішнім вимогам компанії	Аналіз документації кадрового діловодства
Група компаній VIP Consulting [2]	Консалтинг, комплексний підхід до вирішення різнопланових завдань	Під час проведення HR-аудиту проводиться професійне тестування, оцінка мотиваційної системи та моніторинг рівня оплати праці; здійснюється оцінка умов роботи та організації робочого процесу, інтерв'ювання працівників та директора на предмет атмосфери в колективі та ефективності взаємозв'язків між персоналом та керівництвом компанії	Розглядають два напрями окремо: послуги кадрового діловодства та HR-аудиту (аудит персоналу)
Група компаній «Столиця» [3]	Працює на ринку професійних послуг із 2010 р. Займається наданням аудиторських, юридичних, кадрових, інформатизаційних і консультаційних послуг	Кадровий аудит являє собою перевірку всієї документації компанії, що стосується персоналу, на відповідність вимог законодавства	Перевірка кадрової документації
Аудиторська фірма «Де Візу» [4]	Пропонує аудиторські, консалтингові, оціночні та юридичні послуги	Кадровий аудит розглядається як один зі складових комплексу HR-послуг фірми	Перевірка кадрової документації
Компанія МАКМЕЛ [5]	Адвокатське об'єднання	Проведення кадрового аудиту (перевірки кадрової документації) полягає у виявленні недоліків ведення кадрової документації на підприємстві та наданні рекомендацій щодо приведення її у відповідність до вимог чинного законодавства України	Перевірка кадрової документації
ТОВ «Професійні видання» [6]	Відноситься до тренінгових і консалтингових компаній	Кадровий аудит – комплекс заходів, спрямованих на вчасне виявлення та виправлення помилок і запобігання небажаним наслідкам для роботодавця. Передбачає повний аналіз документації кадрового діловодства на предмет відповідності трудовому законодавству, а також внутрішнім вимогам компанії	Аналіз документації кадрового діловодства
Корпорація Global Consulting [7]	Перша українська компанія, яку прийнято до Міжнародної асоціації незалежних аудиторських і консультаційних фірм AGN International – аудиторські, бухгалтерські, юридичні послуги, податковий консалтинг	Аудит кадрового діловодства (аудит кадрів) – це комплексний аналіз кадрової документації та перевірка її відповідності вимогам українського законодавства та внутрішніх нормативних актів, що встановлюють порядок ведення кадрового діловодства	Перевірка кадрової документації
МК «Аудит» [8]	Українська аудиторська фірма, правонаступник аудиторсько-видавничої групи АФ «Главбух», яка веде свою діяльність із 1994 р.	Кадровий аудит – дуже ефективний спосіб знайти й усунути порушення трудового законодавства і прибрати ймовірність судових спорів зі співробітниками підприємства і підготуватися до перевірок контролерів. Розглядається у сегменті «Аудит кадрів»	Перевірка кадрової документації
Компанія «Сервісом аудит» [9]	Незалежна аудиторська компанія, яка пропонує якісні професійні послуги у сфері аудиту, бухгалтерського та податкового обліку а також допомогу в корпоративних фінансах	Повний кадровий аудит полягає у: • перевірці відповідності кадрової документації нормативному законодавству; • знаходженні організаційних проблем у HR-сфері; • перевірці відповідності HR-політики стратегії підприємства; • розробленні рекомендацій щодо подальшого планування ресурсів, а також роботи HR-відділу	Перевірка кадрової документації, HR-сегмент діяльності підприємства
Всеукраїнська асоціація кадрів [10]	Громадське об'єднання, професійна спільнота кадрів, hr-менеджерів і всіх, кому небайдужий розвиток кадрової справи в Україні	Кадровий аудит – приведення в порядок кадрової документації на підприємстві (експерти проведуть ретельну перевірку всієї кадрової документації, оптимізують ведення кадрового діловодства, виявлять усі помилки та підкажуть, як їх виправити та запобігти в подальшому) • Аналіз трудового законодавства. • Соціальні виплати. • Ведення військового обліку	Перевірка кадрової документації, аналіз документації кадрового діловодства

1	2	3	4
Аудиторсько-консалтингова група Compass [11]	Аудиторсько-консалтингова група	Кадровий аудит – це аналіз та юридична оцінка кадрових рішень компанії/організації та трудових відносин з узгодженням податкового законодавства України	Кадрові рішення відносно кадрової документації, існуючих кадрових політик і процедур, правильність нарахування податків та платежів за співпраці з фізичними особами
Аудиторська фірма «АУДИТ-ОПТИМ» [12]	Аудиторська фірма	Кадровий аудит охоплює аналіз та юридичну оцінку повного кола питань діяльності підприємства, що стосуються впровадження кадрових рішень, організації трудових відносин та охорони праці	Кадрові рішення, організація трудових відносин та охорона праці
Компанія KODEX [13]	Понад 10 років на ринку юридичних послуг України	Кадровий аудит охоплює: - аналіз існуючої на підприємстві бази документів; - письмові рекомендації щодо усунення загроз та невідповідностей законодавству; - рекомендації щодо налаштування кадрового обліку	Налаштування кадрового обліку

Джерело: розроблено автором

особисті картки працівників, табеля обліку робочого часу, посадові інструкції тощо);

– аналіз відповідності використовуваних організацією електронних і типових форм кадрових документів вимогам чинного законодавства;

– аналіз правильності оформлення навчання та підвищення кваліфікації персоналу;

– аналіз обліку, ведення і зберігання трудових книжок працівників;

– аналіз правомірності укладення та змісту договорів про повну матеріальну відповідальність;

– аналіз правомірності організації, документа цільного оформлення та оплати понаднормових робіт, роботи у вихідні та неробочі святкові дні, змінного режиму роботи та підсумкового обліку робочого часу;

– аналіз правильності оформлення, нарахування і виплати допомоги з тимчасової непрацездатності, по вагітності та пологах;

– аналіз правомірності змісту та оформлення цивільно-правових договорів із фізичними особами на виконання робіт і надання послуг;

– аналіз повноти, ефективності та правильності системи підготовки, узгодження, реєстрації і зберігання кадрових документів.

Група компаній «Столиця» [3] виділяє певні етапи проведення кадрового аудиту:

1. У першу чергу перевіряється наявність необхідних документів: наказів, положень, розпоряджень, заяв, особистих листків, інструкцій і т.д.

2. Після цього здійснюється безпосередня перевірка кожного документа, який повинен відповідати вимогам трудового законодавства, нормативам діловодства.

3. За результатами аудиту складається підсумковий документ, в якому зазначаються виявлені порушення та недоліки, даються рекомендації щодо їх усунення.

Аудиторська фірма «Де Візу» [4] зазначає, що кадровий аудит передбачає:

– перевірку діяльності роботодавця на предмет дотримання трудового законодавства;

– аналіз кадрової документації;

– аналіз стану організаційно-штатної роботи;

– підготовку та надання звіту про виявлені недоліки;

– надання рекомендацій та складання дорожньої карти організації кадрового обліку.

Компанія МАКМЕЛ [5] зазначає, що послуга з проведення кадрового аудиту залежно від ситуації може включати:

– надання усної консультації;

– проведення перевірки кадрової документації щодо особового складу, основної діяльності та локальних актів суб'єкта господарювання;

– виявлення кадрових документів/установлення відповідності таких документів, які становлять ризик застосування всіх можливих фінансових санкцій;

– письмовий звіт за результатами перевірки з рекомендаціями щодо усунення недоліків ведення кадрової документації щодо особового складу, основної діяльності та локальних актів суб'єкта господарювання;

– усунення недоліків ведення кадрової документації.

ТОВ «Професійні видання» [6] зазначає, що кадровий аудит потрібен, якщо:

– відбулася зміна керівника відділу кадрів чи працівника, відповідального за ведення кадрового діловодства;

– відбулася зміна керівництва організації або реорганізація підприємства;

– є необхідність приведення кадрової документації у відповідність до чинного законодавства;

– підготовка документів до тендерів чи здавання в архів;

– ведення кадрового діловодства працівником, який не має спеціальної підготовки (наприклад, бухгалтер, секретар тощо);

– отримання інформації про майбутню планову перевірку контролюючих органів;

– необхідно оптимізувати організаційну структуру підприємства.

Корпорація Global Consulting [7] виділяє певні етапи проведення кадрового аудиту:

1. Вивчення переліку кадрових документів, які ведуться на підприємстві, порядок їх затвердження і відповідність чинному законодавству України.

2. Виявлення недоліків та їх аналіз із наданням опису (подробіци опису залежать від методу проведення аудиту).

3. Кваліфікація недоліків у розрізі рівня відповідальності за виявленими порушеннями.

4. Підготовка рекомендацій щодо усунення виявлених порушень або недоліків.

5. Оформлення звіту про результати проведеного аудиту.

Окрім того, у корпорації Global Consulting також зазначають, для чого необхідно проводити кадровий аудит:

- для оцінки фактичного стану кадрового діловодства та правильності його ведення;

- для виявлення випадків недотримання законів з описом ризиків і заходів відповідальності за порушення;

- для усунення порушень закону шляхом виготовлення відсутніх документів до виникнення спірних ситуацій та конфліктів.

У корпорації Global Consulting також зазначено, що кадровий аудит проводиться у разі:

- змін у складі керівництва компанії або зміни власника;
- звільнення або переходу на іншу роботу менеджера з персоналу;

- підготовки до планової або позапланової перевірки контролюючих органів;

- оформлення кадрових документів для передачі на архівне зберігання.

МК «Аудит» [8] зазначає, що кадровий аудит необхідний у разі:

- зміні керівника (менеджера), відповідального за ведення кадрового адміністрування;

- зміні керівництва організації або реорганізації підприємства;

- приведення кадрової документації у відповідність до чинного законодавства;

- отримання інформації про майбутню планову перевірку інспекцією.

Також у МК «Аудит» зазначають, що за підсумками кадрового аудиту клієнт отримує конфіденційний аудиторський звіт або лист для керівництва, що містять:

- оцінку відповідності кадрових документів вимогам трудового законодавства;

- виявлені порушення та недоліки в оформленні, веденні та зберіганні кадрових документів із зазначенням посилань на законодавство й описом можливих санкцій;

- рекомендації щодо усунення виявлених порушень та виправлення всіх помилок, які були знайдені в результаті кадрового аудиту;

- поліпшення операційної діяльності клієнта;

- уникнення можливих штрафів та трудових спорів.

Всеукраїнська асоціація кадровиків [10] під час розгляду блоку кадрового аудиту зазначає, що експерти проведуть ретельну перевірку всієї кадрової документації, оптимізують ведення кадрового діловодства, виявлять усі помилки та підкажуть, як їх виправити та запобігти в подальшому, у тому числі:

- аналіз трудового законодавства;

- соціальні виплати;

- ведення військового обліку.

Формально кадровий аудит Всеукраїнська асоціація кадровиків розділяє на кілька процесів:

- загальний аналіз побудови кадрової служби;

- наявність та перевірка на відповідність законодавству локальної документації підприємства (колективного договору, правил внутрішнього трудового розпорядку, положень про оплату праці, штатних розписів підприємства);

- аудит кадрової документації (кадрових наказів по підприємству, трудових книжок, особових справ та карток тощо);

- прорахунок збитків підприємства внаслідок порушення трудового законодавства та недотримання вимог кадрового діловодства.

Аудиторсько-консалтингова група Compass [11] визначає, що кадровий аудит – це перевірка, яка може включати певні напрями (табл. 2).

Аудиторська фірма «АУДИТ-ОПТИМ» [12] пропонує послуги кадрового аудиту, який охоплює аналіз та юридичну оцінку повного кола питань діяльності підприємства, що стосуються впровадження кадрових рішень, організації трудових відносин та охорони праці. У фірмі також визначено основні підстави для проведення кадрового аудиту на підприємстві:

- часткова або повна зміна складу власників підприємства;

- реорганізація підприємства;

- зміна керівника підприємства та/або керівника (менеджера) кадрової служби;

- реінжиніринг (оптимізація) організаційної структури підприємства;

- наявність трудових спорів на підприємстві;

- накладення штрафних санкцій за результатами перевірки.

Таким чином, в аудиторській фірмі «АУДИТ-ОПТИМ» зазначають, що послуги з кадрового аудиту, адміністрування та консалтингу (м. Київ та вся Україна) можуть полягати у такому:

- повний або частковий аутсорсинг кадрової документації та кадрового обліку підприємства;

Таблиця 2

Елементи кадрового аудиту аудиторсько-консалтингової групи Compass

Елементи провадження кадрового аудиту	Напрями
1. Експертизу юридичних правил співпраці з персоналом	Кадрової документації
	Трудових договорів
	Правильності оформлення первинної трудової документації
	Посадових інструкцій
	Штатних розписів, ін.
2. Аналіз існуючих внутрішніх політик та процедур за напрямками	Кадрової політики
	Політики конфіденційності
	Політики конфлікту інтересів
	Антикорупційної політики
3. Перевірку правильності нарахування податків та платежів під час співпраці з фізичними особами. За результатами кадрового аудиту надається	Положень про службові відрядження, інші.
	Звіт про виявлені порушення в кадровому обліку та трудовому законодавстві.
	Звіт про виявлені факти порушень податкового законодавства.
	Рекомендації по усуненню недоліків

Джерело: сформовано на основі опрацювання інформації [10]

- складання номенклатурних справ та формування архіву кадрового діловодства;
- отримання дозволу на працевлаштування іноземних громадян;
- розроблення та реєстрація колективних договорів;
- розроблення локальних нормативних актів, що регулюють трудові відносини на підприємстві;
- розроблення регламентуючої документації з управління персоналом;
- відновлення кадрової документації підприємства відповідно до українського законодавства;
- опис та оптимізація бізнес-процесів у сфері кадрового адміністрування;
- розроблення систем оцінки, оплати праці та мотивації персоналу;
- проведення атестації, професійного тестування персоналу;
- моніторинг законодавчої бази з питань праці та консультації із застосування законодавства про працю;
- проведення професійних тренінгів для співробітників кадрових служб;
- пошук та підбір спеціалістів HR-служби;
- представництво під час вирішення трудових спорів у суді.

Компанія *KODEX* [13] також указує на результати, які отримає підприємство в результаті провадження кадрового аудиту:

- виявлення ризиків підприємства, звіт про перевірку;

- аналіз існуючої бази документів на підприємстві;
- письмові рекомендації щодо усунення загроз і невідповідності законодавству;
- рекомендації щодо налаштування кадрового обліку, правильні схеми оптимізації працевлаштування персоналу і ведення документації по них;
- інструктаж від юристів щодо недопущення помилок в майбутньому.

Деякі аудиторські компанії України (наприклад, [1; 9]) розглядають аудиторські послуги в розрізі таких складників, як: аудит фінансової звітності; трансформація звітності по МСФО; послуги, супутні аудиту; кадровий аудит. Або за загальними напрямками: обов'язковий аудит; ініціативний аудит; податковий аудит; кадровий аудит; експрес-аудит; аудиторське обслуговування; аудиторський супровід.

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що компанії, які провадять кадровий аудит, визначають його поняття, етапи та причини проведення по-різному. Для всіх розглянутих компаній кадровий аудит виступає супутньою послугою аудиту. Водночас частина компаній розглядає кадровий аудит у розрізі аналізу та перевірки кадрової документації, кадрового діловодства, інші ж – у розрізі всіх HR-процесів на підприємстві, де аналіз кадрового діловодства виступає лише одним зі складників. Саме таке неоднозначне поняття напряму провадження кадрового аудиту в Україні і спричиняє необхідність подальших досліджень у цій сфері.

Список використаних джерел:

1. Компанія «Аудит. Бухгалтерія. Аутсорсинг.» («А.Б.А.») : офіційний сайт. URL : <http://www.buhslugi.com.ua/ua/nashi-poslugi/auditorski-poslugi/kadrovij-audit.html> (дата звернення: 27.11.2019).
2. Група компаній VIP Consulting : офіційний сайт. URL : <http://vip-c.com.ua/v-detaliakh/kadrova-praktyka/kadrovyyi-audit/> (дата звернення: 27.11.2019).
3. Група компаній «Столиця» : офіційний сайт. URL : <http://stolitsa.ua/kadrovij-audit/> (дата звернення: 25.11.2019).
4. Аудиторська фірма «Де Візу» : офіційний сайт. URL : <https://devisu.ua/uk/poslygu/hr-poslugi> (дата звернення: 27.11.2019).
5. Компанія «МАКМЕЛ» : офіційний сайт. URL : <https://www.mak-mel.com/service/kadrovij-audit/> (дата звернення: 25.11.2019).
6. ТОВ «Професійні видання» : офіційний сайт. URL : http://vk24.ua/kadrovyyi_audit (дата звернення: 27.11.2019).
7. Корпорація Global Consulting : офіційний сайт. URL : <https://gc.ua/uk/> (дата звернення: 27.11.2019).
8. МК «Аудит» : офіційний сайт. URL : <http://audit-mk.com.ua/uk/uslugi/auditorskie/audit-kadrovyyi/> (дата звернення: 27.11.2019).
9. Компанія «Сервісом аудиту» : офіційний сайт. URL : <http://scaudit.com.ua/index.php/uk/home/235> (дата звернення: 25.11.2019).
10. Всеукраїнська асоціація кадровиків : офіційний сайт. URL : <http://www.kadrovik.ua/content/kadrovyyi-audit> (дата звернення: 28.11.2019).
11. Аудиторсько-консалтингова група Compass : офіційний сайт. URL : <http://www.kompas.com.ua/ua/posluhy/audytorski-posluhy/kadrovyyi-audit.html> (дата звернення: 28.11.2019).
12. Аудиторська фірма «АУДИТ-ОПТИМ» : офіційний сайт. URL : <http://audit-optim.com.ua/services/hr> (дата звернення: 28.11.2019).
13. Компанія KODEX : офіційний сайт. URL : <https://kodex.ua/ua/kadrovij-audit> (дата звернення: 24.11.2019).
14. Беляєва Н.С. Кадровий аудит як аудиторська послуга. *Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітні аспекти»*, м. Дніпро, 29–30 березня 2018 р. Дніпро : НМетАУ, 2018. С. 354–357.

References:

1. Kompaniia "Audyт. Bukhhalteriiа. Outsorsynh." ("A.B.A.") [Company. "Audit Accounting. Outsourcing." ("A.A.A.")]: official website. Available at: <http://www.buhslugi.com.ua/ua/nashi-poslugi/auditorski-poslugi/kadrovij-audit.html> (accessed 27 November 2019).
2. Hrupа kompanii "VIP Consulting" [Group of Companies "VIP Consulting"]: official website. Available at: <http://vip-c.com.ua/v-detaliakh/kadrova-praktyka/kadrovyyi-audit/> (accessed 27 November 2019).
3. Hrupа kompanii "Stolytsia" [Group of Companies "Capital"]: official website. Available at: <http://stolitsa.ua/kadrovij-audit/> (accessed 25 November 2019).
4. Audytorska firma "De Vizu" [Audit Company "De Visu"]: official website. Available at: <https://devisu.ua/uk/poslygu/hr-poslugi> (accessed 27 November 2019).
5. Kompaniia MAKMEL [McMell Company]: official website. Available at: <https://www.mak-mel.com/service/kadrovij-audit/> (accessed 25 November 2019).
6. TOV "Profesiini vydannia" ["Professional Editions" LLC]: official website. Available at: http://vk24.ua/kadrovyyi_audit (accessed 27 November 2019).
7. Korporatsiia Global Consulting [Global Consulting Corporation]: official website. Available at: <https://gc.ua/uk/> (accessed 27 November 2019).

8. MK Audit [MK Audit]: official website. Available at: <http://audit-mk.com.ua/uk/uslugi/auditorskie/audit-kadrovyyi/> (accessed 27 November 2019).
9. Kompaniia "Serviskom audit" ["Audit Service" Company]: official website. Available at: <http://scaudit.com.ua/index.php/uk/home/235> (accessed 25 November 2019).
10. Vseukrainska asotsiatsiia kadrovyykiv [All-Ukrainian Association of Personnel]: official website. Available at: <http://www.kadrovik.ua/content/kadrovyy-audit> (accessed 28 November 2019).
11. Audytorsko – konsaltnhova hrupa "Compass" [Auditing and Consulting Group "Compass"]: official website. Available at: <http://www.kompas.com.ua/ua/posluhy/audytorski-posluhy/kadrovyyi-audit.html> (accessed 28 November 2019).
12. Audytorska firma "AUDYT-OPTYM" [Audit firm "AUDIT-OPTIM"]: official website. Available at: <http://audit-optim.com.ua/services/hr> (accessed 28 November 2019).
13. Kompaniia "KODEX" [Company "KODEX"]: official website. Available at: <https://kodex.ua/ua/kadrovyy-audit> (accessed 24 November 2019).
14. Bieliaieva N.S. (2018) Kadrovyy audit yak audytorska posluha [HR audit as an audit service]. Proceedings of the *Suchasni problemy obliku, analizu, audytu y opodatkuvannia subiektiv hospodarskoi diialnosti: teoretychni, praktychni ta osvitianski aspekty: II Vseukrainska naukovo-praktychna konferentsiia* (Ukraine, Dnipro, March 29–30, 2018), Dnipro: NMetAU, pp. 354–357.

ПОНЯТИЕ И ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ КАДРОВОГО АУДИТА: АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ В УКРАИНЕ

Аннотация. В статье исследованы понятие и элементы проведения кадрового аудита на предприятиях на основе анализа деятельности компаний, которые непосредственно проводят кадровый аудит. Определено сущностное понятие «кадровый аудит» различными компаниями, причины и этапы проведения кадрового аудита. Определено, что компании, которые осуществляют кадровый аудит, определяют его понятие, этапы и причины проведения по-разному. Для всех рассмотренных компаний кадровый аудит выступает сопутствующей услугой аудита. В то же время часть компаний рассматривает кадровый аудит в разрезе анализа и проверки кадровой документации, кадрового делопроизводства, а остальные – в разрезе всего HR-сегмента деятельности предприятия, в т. ч. охрана труда, социальные выплаты, воинский учет и т. д., где анализ кадрового делопроизводства выступает лишь одной из составляющих.

Ключевые слова: кадровый аудит, кадровая документация, кадровое делопроизводство, кадровый учет, кадровый потенциал, аудит персонала.

CONCEPTS AND ELEMENTS OF THE HR AUDIT SYSTEM IMPLEMENTATION: ANALYSIS OF THE COMPANY ACTIVITIES IN UKRAINE

Summary. The article explores the concepts and elements of HR audit implementation based on the analysis of the activities of companies that directly carry out HR audit. HR audit or staff audit is a rather new type of consulting services in Ukraine. Attention for HR audit is increasing as a result of frequent checks and increased penalties for misconduct. The essential concept of "HR audit" by different companies, reasons and stages of carrying out HR audit are defined in the paper. It is determined that the companies that carry out the HR audit determine its concepts, stages (processes) and the reasons for conducting it in different ways. However, for all companies considered, HR audit is an accompanying audit service. First of all, the business owner or the director receives a general evaluation of the activity of the HR department of the enterprise. The manager will immediately understand the competence of the employees of this department. The goals of HR audit can be different in general – from identifying errors in the design of personnel documents to improve the work of the department and optimize the process of recordkeeping, HR segment of the enterprise. At the same time, some companies consider HR audit in the context of analysis and verification of personnel documentation, personnel records, others – more broadly, in the context of the entire HR segment of the enterprise, where the analysis of personnel records is only one of the components, incl. and personnel decisions regarding personnel documentation, existing personnel policies and procedures, setting up personnel accounting, correct calculation of taxes and payments in cooperation with individuals, social payments, labor protection, military accounting, etc. It is taken into account that at present the employer cannot reduce the documentary burden on the personnel of the HR department. Reports prepared by HR specialists to public authorities are required for statistics. Applications for admission, dismissal, transfer, leave are also required to form a time sheet and calculate the level of wages for each employee. It is researched that some companies, in case of personnel audit at the enterprise, will not only identify all mistakes, weaknesses, but also tell how to correct them and prevent them in the future.

Key words: HR audit, personnel audit, personnel documentation, personnel records, personnel accounting, personnel potential.

Бодак Ю. В.

*магістр факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Ерфан Є. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Bodak Yuliia

*student of the Faculty of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

Erfan Eva

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СВІТОВОГО РИНКУ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ

Анотація. У статті висвітлено аналіз сучасного стану світового ринку побутової техніки в умовах глобалізації. Аргументовано актуальність та основні групи товарів, призначених для особистого споживання. Визначено трійку лідерів у виробництві побутової електроніки на ринку високотехнічної продукції та частку на даному ринку нових індустріальних країн. Розглянуто ринок побутової електроніки та його основні характеристики й особливості функціонування. Виокремлено найбільші зарубіжні виробники та провідні фірми, які займаються реалізацією побутових товарів та електроніки на світовому ринку. Проаналізовано світові продажі побутової техніки та електроніки. Відображено динаміку ринку побутової техніки й споживчої електроніки України в період із 2012 по 2016 р. Визначено проблеми, які перешкоджають зростанню вітчизняного ринку побутової техніки, та розроблено шляхи їх подолання. Зроблено висновки та прогнози щодо подальшого розвитку світового ринку побутової техніки.

Ключові слова: побутова техніка, побутова електроніка, ринок, виробництво, покупець, прилада.

Вступ та постановка проблеми. Вже декілька десятиліть поспіль людство не уявляє своє життя без «досягнень цивілізації», тобто побутової техніки. Плоди технічного прогресу увійшли в наше повсякденне життя і стали його невід'ємною частиною.

Під час нових економічних умов споживачі намагаються інвестувати заощадження у технічно складні товари тривалого використання, наприклад у побутову техніку та електроніку, засоби зв'язку. Зростання кількості пропозицій, збільшення кількості місць їх придбання, застосування в торгівлі технологій мультиканальних продаж та просування призвели до того, що у торговельних мережах існує проблема пошуку найбільш оптимальних шляхів залучення й подальшого утримання клієнтів, які намагаються вибрати для себе найбільш зручний канал отримання необхідної інформації та здійснення покупки.

Актуальність теми полягає у тому, що виробництво побутової техніки є глобалізованим, оскільки це підтверджується постійним зростанням його динаміки. Із розвитком та поширенням глобалізаційних процесів, інформаційних технологій, технологізаційних тенденцій у світі відбуваються й відповідні зміни в умовах виробництва побутової техніки. Вдале пристосування до змін є запорукою успіху суб'єктів ринку та закріплення національної позиції на світовій арені. Тому актуальними та важливими залишаються дослідження еволюційних змін та особливостей міжнародного бізнесу в галузі виробництва побутової техніки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в аналіз сучасного стану світового ринку побутової техніки зробили провідні вітчизняні вчені: Ю.В. Полякова, Г.І. Капінос, А.Ф. Джинджоля, О.В. Булюк, Л. Акуленко та ін. Але поза їхньою увагою залишаються питання перспективи розвитку виробництва побутової техніки

у світовому масштабі та напрями підвищення ефективності виробництва побутової техніки.

Метою даної роботи є аналіз сучасного стану світового ринку побутової техніки.

Результати дослідження.

Серед промислових товарів, призначених для особистого споживання, виділяють специфічну групу товарів культурно-побутового та господарського вжитку. До культурно-побутових товарів відносять побутову електронну апаратуру (телевізори, магнітофони, відеотехніку, персональні комп'ютери, калькулятори), годинники, фотоапаратуру та ін.; до господарських товарів – холодильники, пральні машини, мікрохвильові печі, пилососи, широку гаму інших електропобутових приладів. Наведені товари, а також легкові автомобілі, катери, яхти, спортивно-туристський інвентар в економічній літературі називають товарами тривалого користування, оскільки розглянутий у часі період їх споживання визначає особливості ринку цих товарів. Більшість указаних товарів є складними технічними виробами й їх виробництво переважно сконцентровано на підприємствах машинобудування, приладобудування, електроніки та електротехніки. Разом з іншими видами машин, обладнання, транспортних засобів культурно-побутові і господарські товари являють собою не тільки найбільш завершений вид продукції серед готових виробів, а й характеризують науково-технічний потенціал і рівень розвитку країн-виробників, оскільки саме у ці товари закладено найбільш кваліфіковану працю, яка на світовому ринку оцінюється найвище [1].

Сучасні побутові машини і прилади оснащуються мікропроцесорами і мікроЕОМ. Добре відомо, що мешканець США або Швеції, натиснувши кілька клавіш свого домашнього персонального комп'ютера, може узнати розклад авіарейсів, замовити квиток або номер в заокеанському готелі.

Для міжнародної торгівлі цими товарами характерні більш високі темпи зростання порівняно з виробництвом. Торгівля товарами тривалого користування розвивається випереджаючими темпами і відносно до всього зовнішньоторговельного обігу головних індустріальних країн світу. Визнаними лідерами у виробництві побутової електроніки є США, Японія, Німеччина, частка яких становить понад 60% обсягу виробництва цих товарів у світі. Приблизно така сама частка цих країн у світовому експорті [2].

Технічні товари тривалого користування в міжнародній торговельній практиці продаються і купуються переважно у вигляді готових до вжитку виробів, але все частіше практикують поставки їх у розібраному вигляді для подальшого складання в країні-покупцеві, а також поставки у межах коопераційних угод вузлів, деталей, окремих частин або запасних частин для технічного обслуговування і ремонту.

Поставки побутових технічних товарів у розібраному вигляді (автомобілі, телевізори, аудіо- та відеотехніка, персональні комп'ютери) здійснюються переважно на ринки країн, що захищені високими митними тарифами від імпорту готової продукції в інтересах національних продуцентів таких товарів. Така практика призводить до створення відповідних національних підприємств та компаній, діяльність яких спрямована на поступове опанування виготовлення вузлів, деталей та на зменшення імпортової частки в готовому виробі.

Новою формою зовнішньоторговельного сервісу у сфері побутової техніки є практика «системного продажу», коли покупцеві пропонується основний виріб і різні комплектуючі та супутні товари. Системний продаж не тільки збільшує виручку, а й є більш привабливим для покупця, ніж пропозиція розрізненого побутового приладдя [3].

За даними аналітичної компанії GfK, у 2018 р. світові продажі побутової техніки та електроніки вперше перевищили позначку в 1 трлн. євро. У 2019 р. GfK прогнозує зростання продажів ще на 2%, завдяки чому глобальний ринок зросте до рівня 1,03 трлн. євро.

Зазначена цифра в один трильйон на 4% більше, ніж у 2017 р. Продажі зросли в сегментах телекомунікацій (+7%), малої побутової техніки (+7%), споживчої електроніки (+6%) та офісному обладнанні (+1%). У сегменті великої побутової техніки продажі знизилися на 1% [4].

Позиції найбільшого ринку в 2018 р. продовжує утримувати Азіатсько-Тихоокеанський регіон із часткою продажів 42%, за ним йдуть Європа (25%), Північна Америка (20%), Латинська Америка (7%) і регіон Близького Сходу, Туреччина, Африка (6%).

Велика побутова техніка – як і раніше, другий за величиною сегмент ринку. Продажі на ньому становили близько 177 млрд. євро. На побутову техніку (холодильники, мікрохвильовки, пральні машини) в 2018 р. припало близько 17% продажів ринку. Зростання в 2018 р. демонстрували ринки Латинської Америки (+6%), Європи (+3%) і Азіатсько-Тихоокеанського регіону (+2%). За прогнозами GfK, до кінця 2019 р. збережеться глобальне зростання, продажі зростуть на 6% [5].

На комп'ютерні товари й офісні пристрої, включаючи витратні матеріали, у 2018 р. споживачі в усьому світі витратили близько 157 млрд. євро. У сегменті комп'ютерної техніки і периферії спостерігається зростання попиту на високопродуктивні пристрої, особливо це стосується ігрових ПК і ноутбуків. У секторі офісного обладнання та витратних матеріалів глобальні продажі зросли на 3% і становили приблизно 16 млрд. євро. За результатами 2019 р. оборот сегмента може знизитися приблизно на 3%.

У 2018 р. продажі малої побутової техніки досягли 86 млрд. євро. Основний внесок належить Китаю, завдяки якому Азіатсько-Тихоокеанський регіон отримав динаміку в 13%.

Ринок побутової електроніки характеризується великомасштабним виробництвом, високими темпами розвитку технічного прогресу, зростанням продуктивності праці, значними витратами на наукові та дослідні роботи [6].

Побутова електроніка є одним з основних видів електронного обладнання, її частка у вартості виробництва й експорту всієї електронної галузі в індустріальне розвинутих країнах становить 1/5, а в усій продукції машинобудування – понад 3%. На товари цієї групи припадає 3% загальних витрат споживачів у західних країнах і 15% витрат на придбання товарів тривалого користування. Для ринку побутової електроніки індустріальних країн характерним є насичення його багатьма видами. Показник насичення ринку певним товаром визначається відношенням кількості родин, що мають цей товар, до загальної кількості родин у країні. Щодо кольорових телевізорів середній рівень насичення в Західній Європі перевищує 85%.

Домінуюче становище на світовому ринку побутової електроніки належить США, Японії, деяким країнам Західної Європи. В останнє десятиріччя на цьому ринку з'явилася і з успіхом конкурує з названими країнами продукція південнокорейських та китайських виробників.

Зростання авторитету на ринку високотехнічних товарів нових індустріальних країн (НИК), до яких, окрім Північної Кореї, відносять Тайвань, Сінгапур, Гонконг, ілюструє зростання їхньої частки у світовому експорті високотехнічних товарів за останні 20 років з 1% до 9%. Південна Корея вийшла на третє місце у світі після США та Японії щодо виробництва кольорових телевізорів та відеодвійок. Її компанії «Голдстар» та «Самсунг» успішно конкурують на світовому ринку з відомими американськими, японськими та західноєвропейськими виробниками.

Серед господарських товарів тривалого користування одним із найбільших є ринок побутової холодильної техніки. Цю техніку, холодильники і морозильники, випускають зараз більше ніж у 60 країнах світу. Найбільші зарубіжні виробники – США, Японія, Італія, Німеччина, Південна Корея, Бразилія, Китай, Великобританія.

Світовий ринок контролюють сім провідних фірм: «Електролюкс – Зануссі» (Швеція – Італія) з річним обсягом виробництва 10,7 млн. шт., «Дженерал Електрик» (США) – 5,2 млн. шт., «Вірлупул» (США) – 5,1 млн. шт., «Маусіта» (Японія) – 4,5 млн. шт., «Бош–Сіменс» (ФРН) – 3,7 млн. шт., «Томсон–Бранд» (Франція) – 1,8 млн. шт.

Асортимент холодильників, що виробляється західноєвропейськими фірмами, переважно представлений дво- і трикамерними моделями. У США та Японії 60% випуску становлять холодильники типу «шафа» місткістю до 520 дм³. На ринку США і країн Західної Європи найбільш широко представлена холодильна техніка виробництва США – її частка становить 70%, майже 10% – частка ФРН, решта 20% майже порівну розподіляється між Францією, Великобританією та Італією. Більшу частину холодильників, що продаються на ринках США, становлять моделі місткістю 400–700 дм³ у вигляді «шафи» або колонки з вертикальним розміщенням камер. Найбільші виробники – фірми «Дженерал Електрик» (35%), «Вірлупул» (28%) та ін. У ФРН холодильники випускають 35 фірм, але 50% випуску припадає на чотири компанії: «Бош–Сіменс» (22%), «АЕГ» (10%), «Баукнехт» і «Лібгерр» (по 8%). У Великобританії ринок холодильників характеризується стабільністю продаж та невисокими цінами. Провідні фірми з їх виробництва – «Три сіті» та «Лек».

У Франції провідний виробник холодильників – фірма «Томсон». Найбільші продуценти холодильників Італії – фірми «Електролюкс–Зануссі», Голландії – «Філіпс».

Ринок холодильників розвинутих країн свідчить про високу насиченість: США – 99,9%, Франція, Італія – 99%, ФРН, Японія – 98%. Незважаючи на це, даний ринок може бути оновлений і розширений. Це стосується і країн СНД, де найбільшим виробником є Росія (66% випуску холодильників СНД). Надійністю визначаються білоруські (модель «Мінск») та литовські (модель «Сайге») холодильники.

Невисокою якістю зарекомендували себе холодильники виробництва вірменських, таджицьких, азербайджанських та узбецьких підприємств. Насиченість ринку холодильників країн СНД і України досить висока – 80–85%. Але через високі ціни активність цього ринку млява, населення переважно користується холодильниками, придбаними раніше. Незважаючи на це, завозяться і рекламуються дорогі імпортні холодильники – італійські, японські та ін. [7].

Торгівля товарами тривалого користування в Україні є провідною сферою економічної діяльності. За даними компанії GfkUkraine, яка проводить регулярний моніторинг продажу товарів тривалого користування в рамках роздрібною панелі електротоварів у 45 містах України з населенням понад 100 тис жителів, український ринок у 2012–2016 рр. характеризувався тенденціями, що відображено на рис. 1.

Так, її частка у валовому внутрішньому продукті протягом 2010–2016 рр. зросла з 14,4% до 15,5%. Однак якщо до 2012 р. ринок роздрібною торгівлі показував стрімке щорічне зростання і вважався одним із динамічних сегментів української економіки, то вже в 2013–2014 рр. темпи зростання почали стрімко падати. Серед лідерів падіння опинилася торгівля побутовою технікою й електронікою, що була однією з найбільш динамічних сфер споживчого ринку.

Існують невідповідності між грошовим і натуральним обсягами ринку. На тлі значного зростання цін у натуральному обчисленні ринок скорочувався.

Причинами цього були:

- напружена військово-політична ситуація,;
- зниження основних макроекономічних показників економіки України та знецінення гривні;
- зменшення оплати праці в середньому на 25%,;
- складнощі з отриманням споживчих кредитів на покупку техніки через нові вимоги – офіційне працевлаштування і дохід.

Як наслідок – зниження купівельної спроможності громадян, зміни у споживчих перевагах. Так, якщо до 2015 р. споживачі не економили на заміні застарілих моделей побутової техніки, то останнім часом воліють їх ремонтувати [8, с. 131].

За минулі після здобуття незалежності роки українці навчилися виробляти широку гаму продуктів харчування, будувати елітну нерухомість, випускати конкурентоспроможну на світовому ринку металургічну продукцію, але так і не відновили вміння виготовляти високотехнологічні побутові прилади. Нішу великої побутової техніки на українському ринку заповнили транснаціональні корпорації, товари яких перевершують вітчизняні і за дизайном, і за якістю. Переважно це компанії з Китаю, Туреччини, а також Південної Кореї та інших країн Південно-Східної Азії.

Зберегти виробництво після економічної кризи вдалося лише декільком найбільшим вітчизняним підприємствам. У їх числі – львівський концерн «Електрон», за радянських часів один із провідних виробників телевізорів (марки «Львів», «Вогник», «Електрон»). У процесі акціонування в компанії була проведена реструктуризація: утворені материнська структура і дочірні підприємства, частина з яких вирушила у вільне плавання, зокрема цех із виробництва пластмаси. Пластмасовий цех відокремився і почав шукати замовлення на стороні. Зараз це найбільший у регіоні спеціалізований завод «Полімер-Електрон», що виробляє «ЕВРОТАРА» і пакувальні матеріали [6].

Добре йдуть справи у виробників кухонних плит, у своєму сегменті вони займають понад 20% у натуральному вираженні і 10,4% – у грошовому. Причому серед відносно недорогих плит (вартістю до 170 доларів) вітчизняні марки превалюють – їм належить 86% ринку [4].

Що стосується побутової електроніки (телевізори, відео- та аудіоапаратура), то тут ситуація значно гірша. Єдина група, в якій частка вітчизняних марок перевищує 1%, – це кінескопні телевізори. Телевізори нового покоління під власними торговими марками збирають на декількох підприємствах, серед яких – «Електрон», Rainford Electronics і «Плазма» (підприємство мережі «Домотехніка»), повністю із закордонних комплектуючих. Однак більш дорогі плазмові та рідкокристалічні екрани поки не користуються популярністю, якщо на них не марка провідних світових виробників. Якщо «Електрон» ще купують за інерцією, пам'ятаючи про колишню

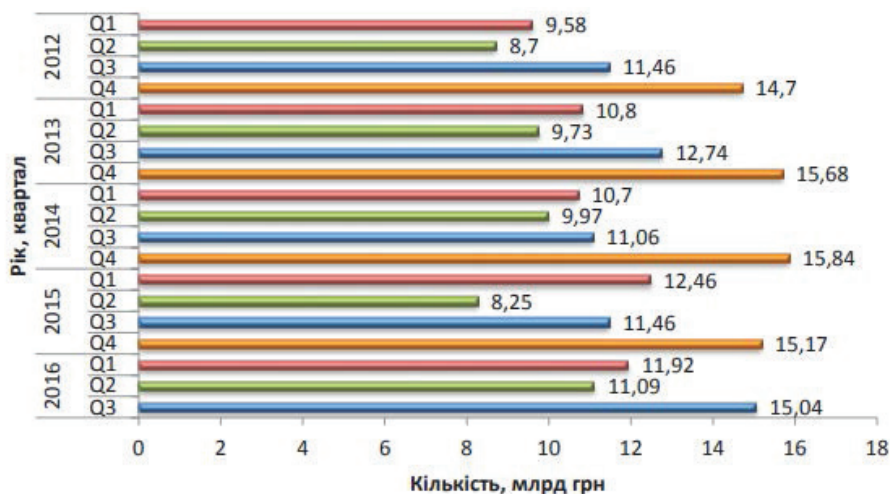


Рис. 1. Динаміка ринку побутової техніки й споживчої електроніки України в період 2012–2016 рр., млрд. грн

Джерело: [8, с. 131]

славу цього виробника, то дніпровській групі Rainford довелося неабияк витратитися на розкрутку свого бренду.

Років двадцять тому побутова техніка, зроблена в Україні, користувалася попитом у всіх республіках колишнього СРСР і в багатьох країнах Центральної та Східної Європи. Після розпаду СРСР обсяги випуску побутової техніки почали різко знижуватися: економіка стагнувала, фінансування НДД, які розробляли і модернізували електроприлади, припинилося, в умовах гіперінфляції більшість підприємств виживала лише за рахунок бартеру [9].

Отже, вітчизняна промисловість здатна повернути втрачені позиції великого виробника побутової техніки і радіоелектронних приладів, якщо держава буде підтри-

мувати імпорт технологій і створення дрібноузлових складальних виробництв.

Висновки. Таким чином, сучасний ринок виробництва побутової техніки є сегментованим та монопольним, оскільки більшість ніш та сегментів тривалий час контролюється окремими виробниками та брендами великої побутової техніки. Також існує динамізм у його розвитку, що зумовлено проникненням світових виробників на ринки великої побутової техніки країн СНД, Латинської Америки, Африки, зростанням виробництва китайської великої побутової техніки в рамках використання дешевої робочої сили, перенесення шкідливих для навколишнього природного середовища етапів виробничого процесу в країни Африки.

Список використаних джерел:

1. Національна рада розвідки: глобальні тенденції та альтернативні світи URL : <http://www.days.gov/index.php/about/organization/nationalintelligencecouncil-global> (дата звернення: 19.11.2019).
2. Сучасні тенденції розвитку світової економіки. 2017. 190 с.
3. Ясоненко А.С. Міжнародна економіка. 2014. 286 с.
4. Економна побутова техніка: навіщо Україні європейське енергетичне маркування. URL : http://texty.org.ua/pg/blog/nartext/read/73946/Jekonomna_pobutova_tehnika_navishho_Ukrajini_jevrogetychne (дата звернення: 21.11.2019).
5. Світовий ринок товарів тривалого користування. URL : <http://www.uaeconomic.com/ulens-1932-1.html> (дата звернення: 24.11.2019).
6. Джинджолия А.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения. 2013. 256 с.
7. Булюк О.В. Деякі особливості та тенденції розвитку сучасного світового ринку. 2013. С. 285–290.
8. Алданькова Г.В. Тенденції діяльності торговельних мереж на ринку побутової техніки та електроніки України. 2017. С. 130–133.
9. Шпак В. Міжнародна торгівля. 2004. 384 с. .

References:

1. Nacionaljna rada rozvidky: globalni tendenciji ta aljternatyvni svity [National Intelligence Council: Global Trends and Alternative Worlds]. URL: <http://www.days.gov/index.php/about/organization/national-intelligencecouncil-global>. (accessed 19 November 2019).
2. Suchasni tendenciji rozvytku svitovoji ekonomiky (2017) [Current Trends in the Development of the World Economy]. pp. 190. (accessed 20 November 2019).
3. Yasonenko A.S. (2014) Mizhnarodna ekonomika [International Economics]. pp. 286. (accessed 20 November 2019).
4. Ekonomna pobutova tekhnika: navishho Ukrajini jevropejsjke energhetychne markuvannja [Economical home appliances: why European energy labeling for Ukraine]. URL: http://texty.org.ua/pg/blog/nartext/read/73946/Jekonomna_pobutova_tehnika_navishho_Ukrajini_jevrogetychne. (accessed 21 November 2019).
5. Svitovij rynek tovariv tryvalogho korystuvannja [World durable goods market]. URL: <http://www.uaeconomic.com/ulens-1932-1.html>. (accessed 24 November 2019).
6. Gingolia A.F. (2013) Myrovaia ekonomika y mezhdunarodnye ekonomycheskye otnoshenija. [World Economy and International Economic Relations]. pp. 256 p. (accessed 24 November 2019).
7. Bulyuk O.V. (2013) Dejaki osoblyvosti ta tendenciji rozvytku suchasnogho svitovogho rynku [Some features and tendencies of development of the modern world market]. pp. 285–290. (accessed 25 November 2019).
8. Aldankova G.V. (2017) Tendenciji dijajlnosti torghoveljnykh merezh na rynku pobutovoji tekhniki ta elektroniki Ukrajiny [Trends of activity of trading networks in the market of home appliances and electronics of Ukraine]. pp. 130–133. (accessed 26 November 2019).
9. Shpak V. (2004) Mizhnarodna torghivlja [International Trade]. pp. 384. (accessed 26 November 2019).

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МИРОВОГО РЫНКА БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ

Аннотация. В статье проведен анализ современного состояния мирового рынка бытовой техники в условиях глобализации. Аргументированы актуальность и основные группы товаров для личного потребления. Определены тройка лидеров в производстве бытовой электроники на рынке высокотехнической продукции и доля на данном рынке новых промышленных стран. Рассмотрен рынок бытовой электроники, его основные характеристики и особенности функционирования. Выделены крупнейшие зарубежные производители и ведущие фирмы, которые занимаются реализацией бытовых товаров и электроники на мировом рынке. Проанализированы мировые продажи бытовой техники и электроники. Отражена динамика рынка бытовой техники и потребительской электроники Украины в период с 2012 по 2016 г. Определены проблемы, которые препятствуют росту отечественного рынка бытовой техники, и разработаны пути их преодоления. Сделаны выводы и прогнозы относительно дальнейшего развития мирового рынка бытовой техники.

Ключевые слова: бытовая техника, бытовая электроника, рынок, производство, покупатель, приборы.

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE WORLD MARKET OF THE HOUSEHOLD APPLIANCES

Summary. The scientific article presents the analysis of the current state of the world market of household appliances in the conditions of globalization. The authors of the article argued the relevance and main groups of goods intended for personal consumption. The three leaders in consumer electronics manufacturing in the market of high-tech products and the share of new industrial countries in this market have been identified. Trade in durable goods has been analyzed and leaders in consumer electronics industry have been the US, Japan, and Germany. GfK analytics data were analyzed and it was determined that in 2018, global electronics and electronics sales for the first time exceeded the 1 trillion. Considers the consumer electronics market and its main characteristics and features of functioning. Supplies of disposable household appliances (cars, TVs, audio and

video equipment, personal computers) and ways of their realization are analyzed. It is determined that consumer electronics is one of the main types of electronic equipment, its share in the cost of production and export of the entire electronics industry in industrialized countries is 1/5, and in all mechanical engineering products – more than 3%. The durable household appliances are analyzed and found to be one of the largest – the household refrigeration equipment market. The new form of foreign trade service in the sphere of household appliances is analyzed and the term «systematic sale» is explained. The largest foreign manufacturers and leading companies engaged in the sale of consumer goods and electronics in the world market are distinguished. The global sales of household appliances and electronics are analyzed. The dynamics of the market of consumer electronics and consumer electronics of Ukraine in the period from 2012 to 2016 is reflected. Discrepancies between monetary and natural volumes of the market are revealed. It is proved that, against the background of significant price increases, the market was shrinking and the reasons for this were established. Dynamics in the development of household appliances and ways of its growth have been established. Conclusions and forecasts for further development of the world household appliances market have been made.

Key words: household appliances, consumer electronics, market, production, buyer, devices.

УДК 336.71

Борисова Л. Є.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Колесник О. О.

*старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Borysova Larysa

Doctor of Philosophy,

Associated Professor,

Odessa I. I. Mechnikov National University

Kolesnik Olga

Lecturer,

Odessa I. I. Mechnikov National University

ЧОМУ БАНК СЬОГОДНІ – ЦЕ НЕ ТЕ, КУДИ ВИ ХОДИТЕ, А ТЕ, ЩО ВИ РОБИТЕ

Анотація. У роботі проведено глибокий аналіз конкурентного середовища банківських установ сьогодення. Розглянуто основні тенденції ринку фінансових послуг, проаналізовано галузі, які впливають на діяльність світової банківської системи в епоху цифровізації. Автори розглядають зміну концепції функціонування та бізнес-моделі банків як обов'язкову умову виживання в сучасних умовах. Проблема конкурентоспроможності фінансових установ у період переходу до діджитал-економіки є системною, тому потребує виваженого підходу, оскільки важливим чинником інноваційного розвитку є вміння взаємодіяти з технологічними компаніями під час спільного розроблення та впровадження інноваційних рішень, аутсорсингу інновацій та інших форм співробітництва. Стратегічними партнерами банків стають агрегатори інформації (наприклад, соціальні мережі та оператори зв'язку), що надають доступ до зовнішніх даних про клієнтів. Авторами запропоновано такі основні напрями трансформації: створення екосистеми, розвиток партнерських відносин з іншими компаніями, надання банківських послуг під чужим брендом, створення принципово нових напрямів бізнесу.

Ключові слова: екосистема, інтеграційна шина, діджитал-банкінг, фінтех-проекти.

Вступ та постановка проблеми. Ще в 1994 р. Білл Гейтс сказав: «Нам потрібні банківські функції, але не банки» [3]. Зараз ми спостерігаємо, що його пророцтво збувається. Десять років тому ніхто не міг припустити, що 90% щоденних транзакцій можуть проходити по електронних каналах, Інтернет-банки будуть приносити вищий дохід, аніж відділення. Обговорення в соціальних мережах стане основним критерієм того, чи довіряють клієнти вашому бренду, а зростання мобільного банкінгу практично покладе край банківським операціям у відділеннях. Ще в 2012 р. засновник MovenBank Бретт Кінг охарактеризував нову модель банку 3.0 як поєднання трьох аспектів [1]:

- мобільних технологій;
- соціальних медіа;
- поведінкових ігрових моделей.

Зовнішнє середовище набуває все більшого значення, діяльність фінансових організацій змінюється вже не під тиском внутрішніх бізнес-рішень, а у відповідь на запити соціуму, передусім клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню цифровізації економічних відносин достатньо уваги приділялося вітчизняними вченими, такими як В.Г. Костогриз, І.Ю. Кочума, В.М. Кукса, Т.А. Васильєва, Ф.Ф. Муршудлі, Н.М. Пантелєєва. Але єдиної концепції стосовно розвитку банківської галузі в майбутньому досі немає. Отже, це питання потребує більш детального розгляду та всебічного аналізу.

Метою цієї роботи є аналіз конкурентного середовища функціонування банків та розроблення рекомендацій щодо ефективної бізнес-моделі банку майбутнього.

Результати дослідження.

Доступність ІТ-технологій, Інтернету дає їм змогу диктувати бізнесу свої умови. З 2005 р. Інтернет-охоплення у світі зросло з 17% до 53% у 2019 р. За цей час кількість користувачів Інтернету збільшувалася в середньому на 10% щороку. Близько 4,1 млрд. людей у світі користуються Інтернетом у 2019 р. Це на 5,3% більше, ніж у 2018 р., за даними звіту Міжнародного союзу електров'язку при ООН [5]. У розвинених країнах близько 87% користуються Інтернетом, у найменш розвинених – 19%. Найбільше Інтернетом користуються у Європі, найменше – в Африці (рис. 1).

У понятійному апараті СІО (Chief Information Officer) банків давно і міцно утвердився термін «інтеграційна шина». Таке рішення дасть змогу банку дуже оперативно реагувати на появу на ринку нових продуктів і сервісів, інтегрувати нові програмні розробки в ІТ-ландшафт банку з мінімальними затратами. Сьогодні рішення цього класу активно використовуються у фінансових організаціях, чий ІТ-ландшафт являють собою широкий спектр різних платформ. Щоб оперативно реагувати на постійно

мінливі зовнішні умови, банкам необхідно бути максимально інтегрованими у зовнішнє середовище.

Це означає і розширення поняття мобільності, і появу нових сервісів, і навіть зміну традиційних сьгодні ролей. Також набирає силу мобільний складник бізнесу (рис. 2).

Причому версії, платформи мобільних додатків, самі мобільні пристрої постійно оновлюються. Вже сьогодні серйозними конкурентами банків на ринку фінпослуг стали телекомунікаційні підприємства, підприємства зв'язку та крупні ІТ-компанії. Так, фінансова компанія «Пейселл» (ТМ Paycell) є дочірньою компанією діджитал-оператора Lifecell і входить до групи компаній міжнародного телекомунікаційного оператора Turkcell. Останній володіє експертизою у впровадженні мобільних фінансових послуг, які зараз надаються під брендом Paycell у Туреччині, де вже понад 5 млн. користувачів платіжних карт. У «Київстарі» впровадили свій fintech-проект «Смарт-гроші», що надає понад 2 тис. послуг і сервісів, оператор реалізовує через дочірню компанію «Стартмані», яка має ліцензію НБУ на перекази, а банком-партнером виступає «Альфа-банк». Vodafone Pay – це сервіс із широким функціоналом, який включає як оплату

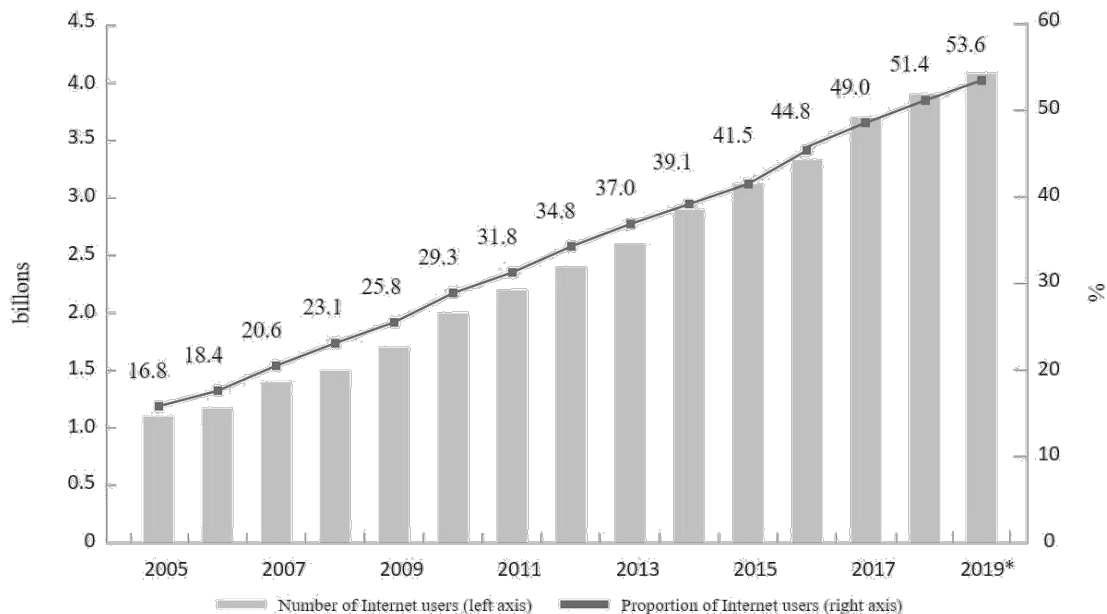


Рис. 1. Динаміка Інтернет-користувачів у світі, 2005–2019 рр., млрд. осіб

Джерело: [5]

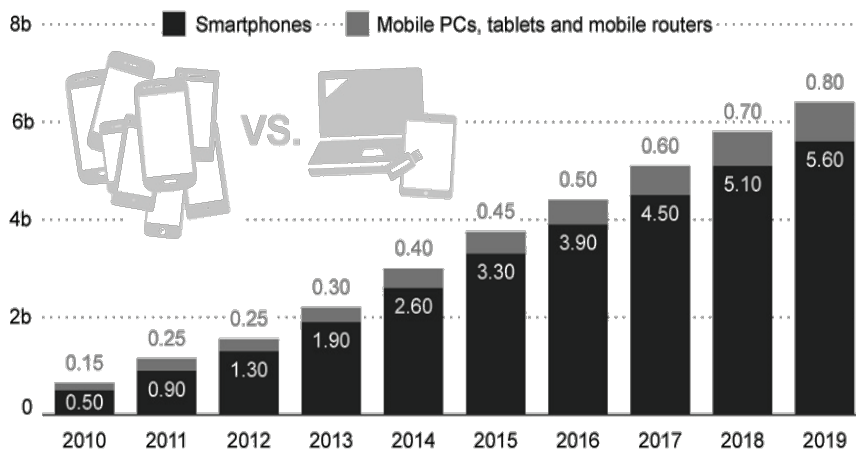


Рис. 2. Кількість мобільних девайсів у світі, 2010–2019 рр., млрд. од.

Джерело: [3]

банківською картою, так і платежі з мобільного рахунку, можливість переказати кошти з картки на картку. Через усі відділення поштового зв'язку «Укрпошти» здійснюється виплата пенсій та грошових допомог, приймаються будь-які види платежів, надається послуга з пересилання поштових переказів та інші фінансові послуги. ТОВ «Пост фінанс» входить у ГК «Нова Пошта», є платіжною організацією внутрішньодержавної платіжної системи FORPOST, у рамках якої здійснюються перекази коштів. ТОВ «Пост фінанс» також є учасником інших платіжних систем. Ще одна поширена функція фінансових організацій – здійснення операцій на користь платіжних систем.

Сьогодні важко знайти банк, який не працював би з Visa або MasterCard або з обома системами відразу. Однак еквайрінг також пов'язаний із проблемами інтеграції. Процес розрахунків ускладнюється, тому що під час здійснення операції через платіжну систему клієнт повинен пройти процедуру ідентифікації, яка нині відбувається за допомогою спеціального пін-коду та смс-підтвердження. Це збільшує час здійснення операції, що потребує від банків нових рішень щодо автентифікації клієнтів. Проблема носить системний характер, тому для максимізації прибутку банку дуже важливо визначати оптимальний підхід. Ще восени 2015 р. компанія MasterCard оголосила про запуск тестування системи використання відбитків пальців і селфі-фото для підтвердження онлайн-платежів (без використання паролів, PIN-ів і кодів підтвердження).

BankID – це електронна система верифікації користувача, що дає змогу дистанційно підтвердити особистість людини шляхом використання його даних, що зберігаються в обслуговуючому банку. Клієнту буде достатньо подати ідентифікаційні документи в один із банків-учасників і надалі отримувати банківські послуги в інших банках без необхідності фізичної присутності і проходження процедури ідентифікації в кожному з банків, сервісами яких він користується. «ПриватБанк» спільно з міжнародною платіжною системою Visa запустив в Україні пілотний проєкт технології біометричної оплати покупок за допомогою відбитка пальця. З 20 лютого 2019 р. клієнти «Ощадбанку» можуть не тільки входити в мобільний додаток «Ощад 24/7» за відбитком пальця (Touch ID) або технології розпізнавання особи Face ID, а й підтверджувати, таким чином, платежі, перекази та інші операції. Але Україна не перша країна, в якій використовувалася практика дактилоскопії в банках. VISA запустила цю технологію на початку 2018 р. Платіжна система запустила пілотний проєкт з Mountain America Credit Union і Bank of Cyprus, у планах VISA – вмонтування сканеру відбитків пальців у банківські карти.

Початком тренду селфі-платежів можна назвати проєкт компанії MasterCard, що став відомим як selfie pay (тобто «селфі-оплата»), хоча офіційно він називався MasterCard Identity Check. 23 березня 2016 р. американська корпорація запустила в двох країнах, Канаді та США, пілотний проєкт ідентифікації клієнтів за відбитками пальців і розпізнавання особи. Банком, який ризикнув надати свої потужності під «тест-драйв», став канадський гігант Bank of Montreal (BMO). Проєкт selfie pay для клієнта виглядав як додаток до смартфонів, який під час оплати в будь-якому Інтернет-магазині просив навести камеру на обличчя і зробити знімок. Треба, однак, зауважити, що далеко не всі довіряють пристроям розпізнавання за рисами обличчя. Крім того, сканування рис обличчя – єдиний метод біометричної аутентифікації, який не вимагає згоди на виконання перевірки (і може здійснюватися прихованою камерою), а тому має негативний для користувачів підтекст.

Ринок фінансових послуг значно змінився, зважаючи на те, як споживачі можуть отримати доступ до потріб-

ного продукту, тобто канали збуту. Традиційні банки стали перед проблемою дистрибуції через мобільні та цифрові канали.

Філософія банків через їх організаційну операційну структуру та компласнс суперечить актуальній для сьогодні взаємодії з клієнтами у цифровому просторі. Конкурентне середовище також сильно змінилося: розвиваються партнерські стосунки, впроваджуються альтернативні гравці та нові стартапи, з'являються сегменти з альтернативними банкам аналогічними послугами. На ринок виходить низка нових гравців, особливо в платіжному просторі, таких як Isis, Square, PayPal, Google Wallet тощо. Оскільки транзакції продовжують мігрувати на Інтернет та мобільні канали, ми бачимо, що все більше банків перенастроюють свої традиційні відділення для відповідності новій цифровій реальності, при цьому багато банків також починають закривати непродуктивні (й економічно не вигідні) відділення. Ці тенденції посилюватимуться як завдяки економії витрат на доставку послуги через мобільний сервіс, так і через збільшення потенціального доходу. Проблема полягає у тому, що у просторі фінансових послуг та платежів існує стільки стартапів, які впливають на те, як люди бачать фінансові послуги, що традиційні банки потребують значних технологічних інвестицій, щоб не відставати від темпів. Вкладення коштів у технологічний рівень у поєднанні з новими витратами на дотримання вимог стане непростим завданням, зокрема для невеликих установ. Це не виключає можливості для менших організацій співпрацювати або будувати партнерські стосунки, щоб реагувати на ринкові реалії.

Сьогодні першочергове завдання банків – підвищення ефективності за скорочення витрат. Для цього найбільш підходять BPM-системи. Наприклад, у такі рішення від IBM BPM Advanced включена інтеграційна шина, яка дає змогу легко отримувати інформацію із суміжних систем. Із погляду функціоналу враховано потреби бізнес-користувача, тепер він може швидко і легко відкоригувати всі складники бізнес-процесу відповідно до завдань, які ставляться перед співробітниками. Зроблено акцент на спільну роботу, яка організована за принципом соціальних мереж, і на планування бізнес-процесів у рамках підрозділів. Сьогодні банкам не потрібні відділення. Найкрупніший банківський продукт у світі належить китайській компанії Alibaba: користувачі платформи розмістили 60 млрд депозитів за чотири роки. Щоб внести кошти на рахунок в Alibaba, достатньо лише телефону.

На сучасному етапі банкам, щоб залишатися конкурентоспроможними і прибутковими, доводиться відмовлятися від звичної «нішової» стратегії, яка передбачає спеціалізацію діяльності на вузькому сегменті з обмеженим спектром послуг, і переходити до стратегії широкої диференціації, коли банки стають залучені в усе більшу кількість сфер життя суспільства і розширюють перелік послуг, що надаються. У зв'язку із цим усе більше прихильників серед банків набирає принцип організації діяльності як екосистеми.

«Екосистема – це система взаємодії компаній – провайдерів послуг, регуляторів і споживачів, яка включає у себе як конкуренцію, так і співробітництво, для того щоб надати користувачеві той чи інший сервіс» [4]. Частково вона стає популярною через збільшення темпу життя, коли час, будучи непоправним ресурсом, цінується більше за все.

Організація діяльності банку в рамках екосистеми передбачає тісну взаємодію з клієнтом, тобто вибір напрямів діяльності банку, зміна вектора розвитку і способу надання банківських послуг виходячи з переваг

клієнта. У зв'язку із цим Крісом Скіннером був уведений спеціальний термін «байологія», який означає, що банк відштовхується від уявлень клієнта про найкраще задоволення його потреб і, відповідно до них, розробляє той чи інший банківський продукт. Це означає, що банк стає «єдиним вікном» (від one stop provider) для клієнта, оскільки робить можливим доступ фізичної або юридичної особи до всіх необхідних йому сервісів.

Більше того, «побудова мережі організацій, що входять в екосистему, здійснюється навколо єдиної технологічної платформи, що дає можливість користуватися її послугами для формування пропозицій клієнтам і доступу до них. Мабуть, найбільш яскраві приклади найбільших світових екосистем – це американські Google, Amazon, Facebook, китайські Tencent і Alibaba. Згідно з прогнозами «Ощадбанку», до 2025 р. на такі екосистеми доведеться близько 30% глобальної виручки організацій і понад 40% їх загального прибутку» [5].

Історія створення фінансової екосистеми сходить до фінансових супермаркетів (marketplace), де клієнту був доступний широкий ряд як банківських продуктів і послуг, так і продуктів та послуг, пропонує партнерами банку. Вигода була і для банку, і для клієнта, який, співпрацюючи з вторинними організаціями через банк, у деяких випадках отримував пільги, доступні лише за такої взаємодії. Оскільки функціонування банків як екосистем зводиться до діяльності у цифровому середовищі, банки можуть реалізовувати одну з двох стратегій:

– «Спеціалізація». У цьому разі банк виступає розробником вузькоорієнтованого продукту, який буде частиною екосистеми клієнта. Наслідком стратегії спеціалізації стане той факт, що банки почнуть «дробити» вже існуючі сервіси на складники, щоб споживачі мали можливість придбати те, чого вони потребують, без прив'язки до цілого комплексу банківських послуг.

– «Інтеграція», коли крім власних продуктів банк розширює партнерські зв'язки, збагачуючи свою екосистему.

Однак побудова екосистеми вимагає від банків радикальних змін, суть яких полягає у тому, щоб трансформувати традиційну ієрархічну банківську систему, комплекс послуг якої був спрямований на обслуговування виключно фінансових потреб споживачів, у горизонтально структуровану, де набір банківських пропозицій формується навколо даних про клієнта. Такі інновації повинні спричинити за собою появу нового виду ліцензій на здійснення банківської діяльності з розширеним переліком, що включає навіть специфічні послуги, безпосередньо не пов'язані з банківською діяльністю.

У часовому горизонті до 2030 р. цільове бачення банківського сектору уявляється так:

– Бізнес. Цифровізація допоможе скоротити витрати банків на 10–15%; технології великих даних дадуть максимально точно оцінювати клієнта під час видачі кредиту; значна частка доходу припадатиме на небанківські послуги.

– Клієнти. У рамках екосистем споживачі отримуватимуть, окрім фінансових, телекомунікаційні, роздрібні та інші послуги; банківські операції будуть проводитися майже миттєво; клієнти будуть отримувати тільки персоналізовані пропозиції.

– Галузь у цілому. Банки як локомотив впровадження інновацій і постачальник кадрів для інших галузей; ІТ-компанії стануть повноцінними постачальниками фінансових послуг і конкурентами банків; великі банки стануть центрами екосистем, що пропонують широкий спектр послуг; невеликі банки стануть нішевыми гравцями.

Водночас поява нових гравців – фінтех-компаній, небанків і небанківських компаній – змінює структуру кон-

курентції, знижує рентабельність традиційної банківської діяльності, а отже, змушує шукати нові джерела доходу. Два найперспективніших напрями тут – нові банківські продукти на основі цифрових технологій і небанківські продукти, створені в партнерстві зі сторонніми фірмами. Драйвером продуктивних інновацій у банківській галузі є аналіз великих масивів даних, машинне навчання, поглиблена аналітика, штучний інтелект, робоедвайзінг, а також блокчейн, що дає змогу здійснювати операції без посередників. На основі цих технологій створюються принципово нові продукти, сервіси та можливості, наприклад послуги, які раніше вимагали особистої присутності клієнта в банку, а тепер перейшли в онлайн.

Головний стимул для банків до запуску продуктивних інновацій – бажання утримати клієнтів і більш точно відповідати їх потребам. Один зі способів – запуск принципово нових продуктів на основі цифрових технологій. Наприклад, онлайн-сервіс іпотечного брокера або ідентифікація користувача по фотографії під час здійснення переказів. Біометрична ідентифікація в подальшому буде набирати популярність не тільки для ідентифікації клієнта, а й, скажімо, для віддаленого укладення договору.

Усе більше банків пропонують персоналізовані кешбек-сервіси з можливістю вибору категорій покупок, а деякі («Ощадбанк», ВТБ) використовують інтелектуальну аналітику для створення індивідуальних пропозицій. Кількість взаємодій із клієнтом скорочується, при цьому вони стають більш ефективними. Крім персоналізації пропозицій, банкам необхідно розвивати омніканальність обслуговування: не просто по різних каналах, а інтеграцію цих каналів в єдину систему.

Для запуску продуктивних інновацій необхідно безперервно створювати нові ідеї. Постійне відстеження трендів і розуміння потреб клієнтів – вирішальні чинники для появи актуальних ідей, що володіють комерційним потенціалом. Важлива тут і швидкість виведення нових продуктів на ринок: чим швидше банк запускає нові якісні продукти, тим більше конкурентних переваг він отримує.

Основні вигоди від цифрової трансформації для традиційних гравців полягають у кратному скороченні витрат і прискоренні банківських операцій. Як показує досвід McKinsey, наскрізна цифровізація ключових процесів у традиційному банку, будь то продаж нових продуктів або сервісне обслуговування у відділеннях, дає змогу скоротити їхню вартість на 40–60%. І якщо великі гравці, маючи необхідні ресурси й компетенції, можуть проводити повномасштабну цифрову трансформацію, невеликим банкам треба знайти свою нішу. Масштабні фінансові вкладення у цифрові реформи для невеликих банків ризиковані: умінь може не вистачити, а втрати від невдалої трансформації загрожують довести до банкрутства компанію. Тому важливо знаходити нішевий сегмент і розвиватися в ньому. Наприклад, «Рокетбанк» орієнтований на молодіжну аудиторію й усі його пропозиції та акції переважно спрямовані на цей сегмент споживачів. Нестача коштів на цифрову трансформацію не повинна зупиняти малих гравців, які хотіли б провести цифровізацію процесів у своїй компанії: можна зосередитися на точковому розвитку ключових технологічних компетенцій або використовувати чужі платформи для аутсорсингу окремих функцій.

І великі, і малі гравці можуть використовувати технології аналізу великих даних для створення моделей прогнозування кредитних ризиків. Це дасть змогу формувати індивідуальні пропозиції клієнтам та ефективно розподіляти ресурси. Як приклад тут можна навести метод оптимізації покриття території мережею відділень або

банкоматів на основі динамічного моделювання та аналізу клієнтських потоків.

Говорячи про бізнес-моделі, основні напрями трансформації такі: створення екосистеми, розвиток партнерських відносин з іншими компаніями, надання банківських послуг під чужим брендом, створення принципово нових напрямів бізнесу.

Отже, перехід від класичного формату банку до фінансової екосистеми для обслуговування як приватних, так і корпоративних клієнтів має на увазі посилення уваги до споживача та його запитів, а також вибудовування партнерських відносин з іншими компаніями. Послуги, що надаються партнерами, повинні відповідати широкому колу повсякденних потреб клієнтів, що дасть змогу власнику екосистеми обслуговувати їх за принципом «єдиного вікна». Необхідність застосування та розвитку нових умінь таїть у собі ризики, але в перспективі власник екосистеми отримує право на частку доходів партнерів.

Висновки. Важливим чинником інноваційного розвитку є вміння взаємодіяти з технологічними компаніями під час спільного розроблення та впровадження інноваційних рішень, аутсорсингу інновацій та інших форм співробітництва. Стратегічними партнерами банків стають агрегатори інформації (наприклад, соціальні мережі й оператори зв'язку), що надають доступ до зовнішніх даних про клієнтів. Невеликі фінансові організації, які не в змозі дозволити собі модернізацію власної IT-системи, можуть скористатися послугами компанії на аутсорс – від послуг із хмарного зберігання й обробки даних до застосування методів поглибленої аналітики та аналізу великих масивів даних. Банки з недостатніми компетенціями у сфері цифрових технологій можуть зосередитися на наданні базових послуг, таких як управління бухгалтерським балансом і проведення транзакцій. Як наслідок, банкам слід уважно відстежувати діяльність фінтех-компаній і стартапів на ринку, виявляти найбільш перспективні, потім купувати їх або створювати стратегічні партнерства.

Список використаних джерел:

1. Кинг Б. Банк 3.0. Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете / пер. с англ. М.Я. Мацковской. Москва, 2017. 520 с.
2. Дяченко О. Финансовая экосистема: все в одном. *NBJ: Национальный банковский журнал* : вебсайт. URL : <http://nbj.ru/publs/upgrade-modernizatsija-i-razvitie/2018/05/07/finansovaja-ekosistema-vse-v-odnom/index.html> (дата звернення: 22.10.2019).
3. Смирнова-Крелль О. Экосистема – кто выигрывает: банк или клиент? *Retail Finance* : вебсайт. URL : <http://rfinance.ru/society/interviu?id=19533> (дата звернення: 02.11.2019).
4. Стогней А., Седлов Д. Банки для продвинутых. Кто предлагает клиентам больше новых технологий. *РБК* : вебсайт. 2016. URL : <https://www.rbc.ru/newspaper/2016/08/24/57bb7ffe9a7947340fa28c1f> (дата звернення: 16.11.2019).
5. International Telecommunication Union (ITU). URL : www.itu.int (дата звернення: 22.10.2019).

References:

1. Brett King Bank 3.0. Pochemu segodnya bank – eto ne to, kuda vy khodite, a to, chto vy delaete / per. s angl. M.Ya. Matskovskaya. Moskva, 2017. 520 s.
2. Dyachenko O. Finansovaya ekosistema: vse v odnom. *NBJ: Natsional'nyy bankovskiy zhurnal*: Veb-sayt. URL: <http://nbj.ru/publs/upgrade-modernizatsija-i-razvitie/2018/05/07/finansovaja-ekosistema-vse-v-odnom/index.html> (data zvernennya: 22.10.2019).
3. Smirnova-Krell' O. Ekosistema – kto vyigraet: bank ili klient? *Retail Finance*: Veb-sayt. URL: <http://rfinance.ru/society/interviu?id=19533> (data zvernennya: 02.11.2019).
4. Stogney A., Sedlov D. Banki dlya prodvinytykh. Kto predlagaet klientam bol'she novykh tekhnologiy. *RBK*: Veb-sayt. 2016. URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2016/08/24/57bb7ffe9a7947340fa28c1f> (data zvernennya: 16.11.2019).
5. International Telecommunication Union (ITU): Veb-sayt. URL: www.itu.int (data zvernennya: 22.10.2019).

ПОЧЕМУ БАНК СЕГОДНЯ – ЭТО НЕ ТО, КУДА ВЫ ХОДИТЕ, А ТО, ЧТО ВЫ ДЕЛАЕТЕ

Аннотация. В работе проведен глубокий анализ конкурентной среды банковских учреждений современности. Рассмотрены основные тенденции рынка финансовых услуг, проанализированы отрасли, влияющие на деятельность мировой банковской системы в эпоху цифровизации. Авторы рассматривают изменение концепции функционирования и бизнес-модели банков как обязательное условие выживания в современных условиях. Проблема конкурентоспособности финансовых учреждений в период перехода к диджитал-экономике является системной, поэтому требует взвешенного подхода, поскольку важным фактором инновационного развития является умение взаимодействовать с технологическими компаниями при совместной разработке и внедрении инновационных решений, аутсорсинга инноваций и других форм сотрудничества. Стратегическими партнерами банков становятся агрегаторы информации (например, социальные сети и операторы связи), предоставляющие доступ к внешним данным о клиентах. Предложены следующие основные направления трансформации: создание экосистемы, развитие партнерских отношений с другими компаниями, предоставление банковских услуг под чужим брендом, создание принципиально новых направлений бизнеса.

Ключевые слова: экосистема, интеграционная шина, диджитал-банкинг, финтех-проект.

WHY BANK OF TODAY — IS NOT WHERE YOU GO TO, BUT WHAT YOU DO

Summary. The paper analyzes in depth the competitive environment of banking institutions today. The basic tendencies of the financial services market were considered, industries that influence the activity of the world banking system in the age of digitalization were analyzed. The authors consider changing the concept banks' functioning and banks' business model as a prerequisite for survival in the current environment. The problem of competitiveness of financial institutions during the transition to the digital economy is a systemic one, and therefore requires a well-considered approach. As an important factor of innovative development is the ability to interact with technology companies in the joint development and implementation of innovative solutions, outsourcing of innovations and other forms of collaboration. The philosophy of banks, because of their organizational, operational structure and compliance, is contrary to current interaction with clients in the digital space. The competitive environment has also changed a lot: developing partnerships, introducing alternative players and new startups, emerging segments with alternative banks with similar services. Strategic partners of banks are aggregators of information (for example, social networks and telecom operators) that provide access to external customer data. Large-scale financial investments in digital reform for small banks are risky: the skills may not be enough, and losses from a failed transformation threaten to bankrupt a company.

That is why it is important to find and develop a niche segment: for example, Rocketbank is aimed at a youth audience, and all its offers and promotions are mainly aimed at this segment of consumers. The lack of funds for digital transformation should not stop small players who want to digitize processes in their company: you can focus on the on-going development of key technological competencies or use outsourced platforms to outsource individual functions. The authors propose the following main directions of transformation: creation of ecosystem, development of partnerships with other companies, provision of banking services under another brand, creation of fundamentally new business directions.

Key words: ecosystem, integration bus, digital banking, fintech projects.

УДК 33.012.42/.43:330.111.62(477)

Братусь Г. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
заступник директора-декан*

*Навчально-наукового інституту менеджменту, економіки та фінансів
Міжрегіональної Академії управління персоналом*

Bratus Hanna

*Candidate of Economic Sciences, Docent,
Deputy Director-Dean of the Educational-Scientific
Institute of Management, Economics and Finance
PJSC "Higher Educational Institution
"Interregional Academy of Personnel Management"*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розкрито основні тенденції розвитку економіки України у сфері інтелектуальної власності на їх відповідність світовим технологічним трендам. Виділено низку економічних індикаторів, які можуть бути основою для аналізу ефективності всієї управлінської підсистеми у сфері розвитку та захисту інтелектуальної власності. Проведено статистичний аналіз місця України у міжнародних рейтингах, особливу увагу зроблено на динаміці індикаторів захисту прав інтелектуальної власності, показників щодо отримання та наявності правна інтелектуальну власність та оцінки ефективності захисту прав приватної власності. Здійснено структурування інтелектуального капіталу та типологізацію нематеріального накопичення на макроекономічному рівні. Доведено необхідність використання досвіду розвинених країн для активізації та розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні.

Ключові слова: інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, економічний розвиток країни, міжнародний рейтинг, перспективи розвитку.

Вступ та постановка проблеми. У світовій економіці останнім часом відбувається стрімке зміщення акценту з проведення просто фінансових вкладень у господарську діяльність на здійснення інтелектуальних інвестицій, основою яких виступає інтелектуальна власність. Сьогодні проблеми управління у сфері інтелектуальної власності є найбільш актуальними та значущими, що зумовлено стрімким розвитком інноваційних процесів в економіці, впровадженням інтелектуальної власності в інноваційну діяльність підприємств для отримання конкурентних переваг, додаткового доходу та стійких позицій на вітчизняному та міжнародному рівнях, потребою у висококваліфікованих фахівцях у сфері управління інтелектуальною власністю та наявністю інститутів і механізму з підготовки фахівців, задіяних у галузі інтелектуальної власності. Саме результати розумової діяльності людини визначають стратегію та тактику соціально-економічного розвитку будь-якої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки в економічній науці простежується підвищення наукового інтересу до дослідження впливу інтелектуальної власності на стан та розвиток національної й світової

економік на різних рівнях. Теоретико-прикладні аспекти управління системою інтелектуальної власності висвітлено вітчизняними вченими та іноземними науковцями, серед яких – О.Б. Бутнік-Сіверський, П.Д. Макаренко, С.В. Мочерний, О.П. Орлюк, М.В. Паладій, Л.І. Федулова, Е. Брукінг, М. Хаммер, Дж. Чампі, Т. Хатторі, М. Жадан та ін. Незважаючи на численні дослідження, присвячені залученню інвестиційного капіталу та розвитку інноваційної діяльності у сфері інтелектуальної власності, можна відзначити нестачу наукових розробок, присвячених обґрунтуванню проблемних питань, пов'язаних із розвитком сфери інтелектуальної власності в Україні.

Метою даної роботи є визначення оптимальних пріоритетних напрямів розвитку та тенденцій у сфері управління системою інтелектуальної власності в Україні на основі аналізу світового досвіду, міжнародних рейтингів та індикаторів.

Результати дослідження.

У XXI ст. інтелектуальна власність поряд із капіталом і працею стає одним із провідних економічних ресурсів, що формує основу для виникнення та функціонування особливого глобалізованого ринку із власною

специфічною архітектонікою. Зазначені зміни повною мірою відчувають не лише мікроекономічні суб'єкти, а й уряди провідних країн світу, що нині розглядають розвиток ринку інтелектуальної власності як один із головних пріоритетів державної економічної політики. При цьому сучасний ринок інтелектуальної власності характеризується не лише специфічними тенденціями розвитку, а й властивими лише йому суперечностями, які зумовлюються особливостями інтелектуального продукту як об'єкта ринкових відносин [1, с. 9].

Розуміючи та акцентуючи увагу на загостренні таких актуальних та важливих питань, пов'язаних із розвитком економіки України у сфері інтелектуальної власності та інноваційної діяльності для підйому національної економіки в умовах наявних кризових явищ, з погляду узагальнення та оцінки системи державного управління таким специфічним об'єктом, як система інтелектуальної власності та інтелектуальний потенціал суспільства, нами виділено низку економічних індикаторів, які можуть бути основою для аналізу ефективності всієї управлінської підсистеми у сфері розвитку та захисту інтелектуальної власності, а саме:

- місце України в найбільш популярних міжнародних економічних рейтингах у сфері інтелектуальної власності;
- рівень економічної вигоди, отриманої завдяки використанню інтелектуальної власності (чистий прибуток, збільшення питомої ваги об'єктів інтелектуальної власності, обсягу франчайзингу, обсягу продажів за ліцензійними договорами);
- загальний обсяг винаходів, корисних моделей, промислових зразків, що охороняються патентним правом і створені в Україні;
- рівень державного захисту прав на інтелектуальну власність (розвиток законодавчої бази, її прогресивність та осучасненість).

Для обґрунтування стану та основних тенденцій розвитку вітчизняної економіки у сфері інтелектуальної власності було проведено оцінку місця України в найбільш популярних міжнародних економічних рейтингах.

Найбільш значущим та показовим індикатором, який вимірює досягнення країни з погляду стану та ефективності захисту прав власності, на нашу думку, є Міжнародний індекс захисту прав власності (IPRI), що випускається з 2007 р. Міжнародним альянсом прав власності (The Property Rights Alliance), ґрунтується на вивченні стану та ефективності захисту прав приватної власності (фізичної, інтелектуальної) в трьох категоріях, однією з яких є права на інтелектуальну власність: захист патентних прав, захист прав інтелектуальної власності, рівень «піратства» (рис. 1).

Дослідження за даним індексом 2017 р. охоплює 127 країн світу, на які припадає 98% світового ВВП та 93% населення світу. Індекс переконливо доводить правдивість теорії: права власності є визначальним чинником економічного процвітання, свободи людини та справедливого управління. Міжнародний індекс захисту прав власності ранжирує країни за шкалою від 1 до 10.

У 2017 р. значення показника IPRI України знизилося на 0,51 до 3,42, поставивши країну на 24-е місце у регіоні Східної Європи і Центральної Азії, та на 123-є у світі.

При цьому дослідники відзначали невелике зростання України за більшістю показників, включаючи підіндекси «захист прав інтелектуальної власності» (0,7 пункти) та «контроль над корупцією» (0,2). Однак зниження показника «політична стабільність» (-2,4) призвело до зниження загального показника IPRI. Отже, Україна посіла хоча й вищу, але незадовільну позицію поруч із Кувейтом та Ефіопією, зайвий раз підтверджуючи гостру необхідність та значимість стабільного політичного та правового середовища для захисту прав власності та сприяння національному економічному зростанню.

Найвищі позиції у рейтингу IPRI (з показником 8,633) посідає Нова Зеландія, чому сприяють простота реєстрації прав інтелектуальної власності, стабільна політична та економічна ситуація, а також захищене правове поле. До першої десятки в індексі входять Фінляндія, Швеція, Швейцарія, Норвегія, Люксембург, Сінгапур, Японія, Нідерланди та Австралія. Країни, які завершують першу десятку лідерів із високими показниками IPRI та його компонентами, демонструють високий рівень доходів і високий рівень розвитку, що аргументує існування тісного взаємозв'язку між режимом прав власності та добробутом населення країни.

У світових рейтингах існують також багато інших не менш значущих індикаторів, за допомогою яких проводяться дослідження щодо отримання та наявності правна інтелектуальну власність й оцінки ефективності захисту прав приватної власності (табл. 1).

Результати дослідження п'яти найбільш значущих, на нашу думку, рейтингів, що оцінюють (або враховують у процесі визначення інтегральних оцінок) інноваційний розвиток економік окремих країн світу, свідчать, що формування, впровадження та реалізація інновацій та інноваційного потенціалу в Україні характеризуються невисокими показниками.

Так, серед позитивних тенденцій слід відзначити, що за підіндексом «кількість патентів, отриманих за процедурою РСТ (на 1 млн. населення)» рейтинг України

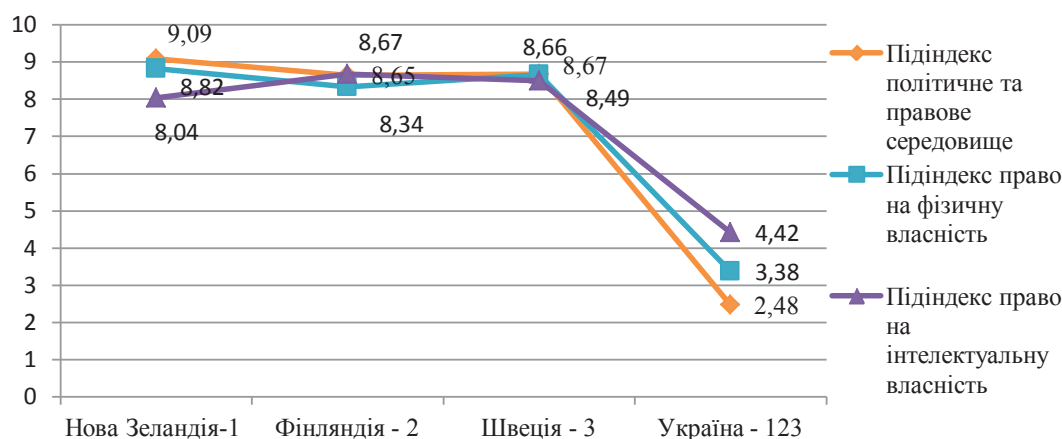


Рис. 1. Значення компонентів міжнародного індексу захисту прав власності за 2017 р. для України та країн-лідерів

Джерело: складено на основі [3-5]

**Оцінка рейтингу України у різних міжнародних індексах
за показниками отримання прав інтелектуальної власності за 2016–2018 рр.**

Індекс / показник	Роки			Відхилення (+,-)		Темп зміни (%)	
	2016	2017	2018	2018 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.	2018 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.
1. Глобальний індекс конкурентоспроможності							
Кількість патентів, отриманих за процедурою РСТ (на 1 млн населення)	50	49	52	2	3	104	106,12
Державні закупівлі новітніх технологій і продукції	98	82	96	-2	8		
Кількість країн – учасниць дослідження	140	138	137	-3	-1	97,86	99,27
2. Глобальний інноваційний індекс							
Створення знань	14	16	16	2	0	114,29	100
Поглинання знань	88	82	63	-15	-19		
Нематеріальні активи	82	42	26	-56	-16	31,71	61,90
Кількість країн учасників дослідження	141	128	127	-14	-1	90,07	99,22
3. Глобальний інноваційний індекс Bloomberg							
Патентна активність	-	27	27	-	0	-	100
Кількість країн – учасниць дослідження	-	80	80	-	0	-	100
4. Європейське інноваційне табло							
Інтелектуальні активи підіндексу «інноваційна активність»	22,4	21,9	23,6	1,2	1,7	105,36	107,76
5. Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів							
Кількість країн – учасниць дослідження	119	119	119	0	0	100	100

Джерело: складено на основі [3; 4; 6]

у 2018 р. відповідає 52-му місцю (за кількістю поданих заявок у національний офіс і отриманих прав на дизайн, патенти, товарні знаки) і порівняно з попереднім роком зниження становить три позиції, що відбулося внаслідок невисокого рівня ВВП та витрат на наукові дослідження в Україні. Індикатор «нематеріальні активи» поліпшив свій рейтинг через зростання кількості виданих резидентам в Україні свідоцтв про право на товарний знак.

Достатньо високу та стійку позицію з 2016 р. Україна займає за показником патентної активності Глобального інноваційного індексу Bloomberg (27-е місце завдяки кількості патентів, виданих на 1 млн. витрат на дослідження і розробки).

Не змінив свій рейтинг й індикатор «створення знань», що свідчить та підтверджує наявність великих складнощів із виходом на міжнародний рівень українських винахідників. Слабкими сторонами України є значний рівень «піратства» через високу прибутковість виробництва контрафактної продукції, а законодавство щодо захисту авторських прав є недосконалим та неефективним.

За індикатором «поглинання знань» Глобального інноваційного індексу поліпшення ситуації відбулося внаслідок підвищення рейтингу України за трьома показниками: «імпорт високотехнологічних товарів», «імпорт інформаційно-комунікаційних послуг (% до загального обсягу зовнішньої торгівлі)», «прямі іноземні інвестиції в Україну (% до ВВП)» [5].

Достатньо високу позицію у світовому рейтингу Україна посідає за показником «глобальний індекс конкурентоспроможності талантів». На зростання сумарного рейтингу України за даним індексом вплинуло поліпшення позиції за такими складниками: ринкові та нормативні умови на ринку праці – зростання на чотири позиції; виробничі навички співробітників – на 22 позиції; глобальні знання – зростання на 11 позицій. Однак експорт та імпорт за кордон об'єктів інтелектуальної власності та частка висококваліфікованих спеціалістів, що беруть участь у впровадженні знань, знижуються.

Як правило, такі передумови інноваційного розвитку, як людський капітал, освіта, наука, отримують відносно

вищі оцінки (хоча й у цих напрямках є проблемні аспекти, над подоланням яких треба наполегливо працювати). Стабільно більш низькі оцінки (які й зумовлюють загальний рейтинг країни) мають чинники політичного характеру, стан регуляторного середовища та інституційні передумови для переходу на інноваційний шлях розвитку.

Логіка дослідження передбачає структурування інтелектуального капіталу та типологізацію нематеріального накопичення на макроекономічному рівні. Слід водночас відзначити, що визначення ефективності реалізації політики держави, спрямованої на пріоритетний розвиток сфери інтелектуальної власності у різних країнах, залежить від стадій їхнього розвитку, підтвердженням чого служать отримані статистичні дані щодо розвитку економіки України за 2010–2018 рр. З рис. 2 видно пряму залежність між збільшенням обсягу ВВП країни та інвестиціями в об'єкти інтелектуальної власності. Подібна тенденція є додатковим підтвердженням того, що за сучасних умов господарювання інвестування в інтелектуальний капітал є найбільш перспективним та ключовим чинником зростання, оскільки в країнах із розвинутою економікою прибуток від капіталовкладень у наукову сферу становить 100–200% і набагато перевищує прибутки інших галузей.

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що нині економіка України знаходиться на стадії виходу з рецесії, водночас темпи економічного зростання є досить невисокими. Для активізації цього процесу доцільно звернутися до досвіду економічно розвинених країн, зокрема провести паралель «чуда» післявоєнної Японії та досягнення рекордної результативності сучасного Китаю.

Подібно до післявоєнної Японії українська економіка має приховані джерела зростання – суттєве відставання у техніко-технологічному розвитку від країн Європи та світу, а також значну частку агропромислового сектору, який робить суттєвий внесок у ВВП, однак характеризується низьким рівнем забезпечення сучасним обладнанням та внаслідок цього низькою продуктивністю праці та часто невідповідною якістю продукції [9].

Однак уже у 1970-ті роки Японія досягає щорічного зростання ВВП на 10%. Причинами таких високих темпів

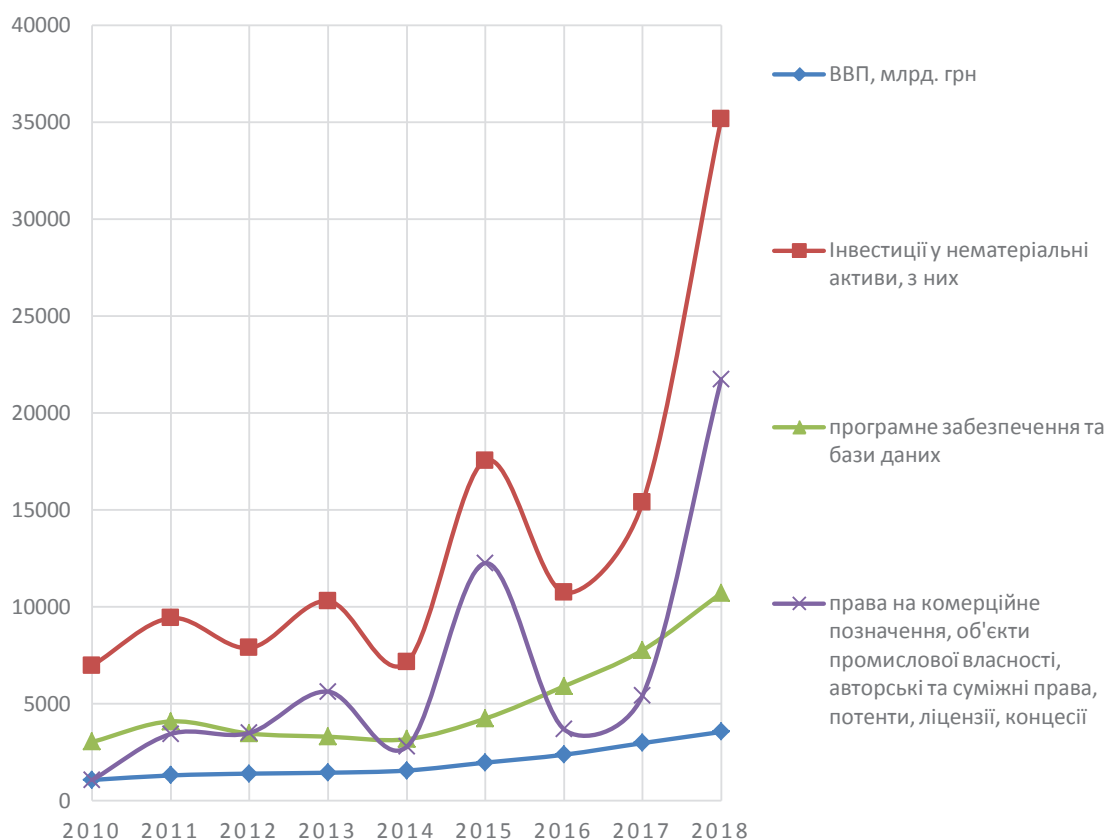


Рис. 2. Динаміка зміни обсягу ВВП та інвестицій у необоротні активи України за 2010–2018 рр.

Джерело: складено на основі [7; 8]

зростання ефективності економіки стала низка чинників, зокрема виважена структурна та технічна перебудова економіки, переважно за рахунок упровадження наукомістких технологій, підтримка національного товаровиробника, забезпечення політичної стабільності, довіри до банківської системи, притік інвестиційних ресурсів з-за кордону, передусім зі США, а також менталітет. Україна має всі передумови скористатися досвідом Японії та здійснити значне економічне зростання.

Для цього необхідно насамперед активізувати діяльність у напрямі технічного розвитку, технологічної модернізації, створення високотехнологічних, наукомістких підприємств, здатних забезпечити високий рівень рентабельності, високу ефективність та конкурентоспроможність як окремого підприємства, так і національної економіки у цілому, впровадити прогресивні результати наукових досліджень, право на володіння якими належить як вітчизняним, так і закордонним організаціям, іншими словами, забезпечити трансферт технологій. Для України отримання доходів від реалізації прав інтелектуальної власності цілком може стати поштовхом для активізації підприємницької діяльності, поштовхом економічного розвитку.

Висновки. Вочевидь, що управління інтелектуальною власністю є багатоплановим завданням і вимагає багато різних дій і стратегій, які необхідно узгодити з національними законами й міжнародними договорами та практикою. Сьогодні подібні питання ще більше пов'язані з національною перспективою.

У сучасних умовах глобальної економічної конкуренції гострою є потреба України в модернізації економіки. Життєздатність суспільства в нинішніх умовах багато в чому визначається науково-технічним прогресом та інтелектуалізацією основних чинників виробництва.

Результати дослідження показують, що протягом 2010–2018 рр. відбулося скорочення обсягів фінансування у вироблення інтелектуального продукту, оскільки в Україні сьогодні не сформовано комплексного механізму стимулювання інноваційної діяльності, зокрема фінансового забезпечення за рахунок мобілізації внутрішніх ресурсів підприємств та залучення прямих іноземних інвестицій. Окрім того, вкрай недостатньою є державна підтримка інноваційної діяльності, також не задіяний повною мірою механізм довгострокового банківського кредитування підприємств.

Як показує досвід зарубіжних країн, держава може взяти на себе частину ризику під час кредитування інноваційних проектів комерційними банками, а також зробити дешевшими кредити за рахунок компенсації частини плати за нього. Необхідно збільшити фінансування науки, врегулювати питання диференціації оплати праці у цій сфері, забезпечити умови для гідної праці наукових кадрів.

На нашу думку, перспективою подальшого розвитку сфери інтелектуальної власності України є впровадження досвіду економічно розвинених країн, а саме застосування механізмів прямої дії:

- адміністративно-відомчих шляхом прямого державного дотаційного фінансування досліджень;
- здійснення державних цільових програм різного рівня шляхом виділення коштів на підставі контрактів, укладених із переможцями відповідних конкурсів (як це робиться у Китаї).
- створення державою або за участю держави інноваційних структур, а саме технополісів, технопарків тощо.

Лише за умов ефективного поєднання раціональної економічної політики та господарської практики ринок інтелектуальної власності може стати джерелом добробуту нації і справедливо служити інтересам суспільства й усіх його учасників.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Тенденції розвитку та суперечності сучасного ринку інтелектуальної власності. *Інтелектуальна економіка: глобальні тенденції та національні перспективи* : матеріали II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. Житомир : ЖНАЕУ, 2016. С. 9–15. URL : http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/7407/1/IEHTaNP_2016_9-15.pdf (дата звернення: 02.09.2019).
2. Андросчук Г. Міжнародний індекс захисту прав власності: місце України. URL : <https://www.pressreader.com/ukraine/yurydychna-gazeta/20180116/281831464139708> (дата звернення: 15.09.2019).
3. The Global Competitiveness Report 2016–2017. URL : http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf (дата звернення: 30.09.2019).
4. The Global Competitiveness Report 2017–2018. URL : <http://www3.weforum.org/docs/GCR20172018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf> (дата звернення: 30.09.2019).
5. Global Innovation Index. URL : <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator> (дата звернення: 30.09.2019).
6. Bloomberg innovation index. European Innovation Score board 2017. URL : <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24829> (дата звернення: 19.09.2019).
7. Валовий внутрішній продукт у 2010–2018 рр. URL : <https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2018/10/gdp2010-2018.pdf> (дата звернення: 30.09.2019).
8. Капітальні інвестиції за видами активів. URL : https://ukrstat.org/en/operativ/operativ2018/ibd/kinv/kinv_2018_u.htm (дата звернення: 30.09.2019)
9. Okazaki Tetsuji. Lessons from the Japanese Miracle: Building the Foundations for a New Growth Paradigm. URL : <https://www.nippon.com/en/in-depth/a04003/>(дата звернення: 15.10.2019).

References:

1. Bazylevych V.D. (2016) Tendentsii rozvytku ta superechnosti suchasnoho rynku intelektualnoi vlasnosti [Trends in the controversy of contemporary intellectual property marke]. *Intelektualna ekonomika: hlobalni tendentsii ta natsionalni perspektyvy Materialy II Mizhnarodnoi Naukovo-Praktychnoi Internet-Konferentsii* (electronic journal). Zhytomyr. P. 9–15. Available at: URL: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/7407/1/IEHTaNP_2016_9-15.pdf (accessed 02 September 2019).
2. Androshchuk H. (2018) Mizhnarodnyi indeks zakhystu prav vlasnosti mistse Ukrainy [International property rights index: place of Ukraine] URL: <https://www.pressreader.com/ukraine/yurydychna-gazeta/20180116/281831464139708> (accessed 15 September 2019).
3. The Global Competitiveness Report 2016-2017 (2017) URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf (accessed 30 September 2019).
4. The Global Competitiveness Report 2017-2018 (2018) URL:<http://www3.weforum.org/docs/GCR20172018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf> (accessed 30 September 2019).
5. Global Innovation Index URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator> (accessed 30 September 2019).
6. Bloomberg innovation index. European Innovation Score board 2017 (2017) URL: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24829> (accessed 19 September 2019).
7. Valovyi vnutrishnii produkt u 2010-2018 (2019) [Gross Domestic Product in 2010-2018]. URL:<https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2018/10/gdp2010-2018.pdf> (accessed 30 September 2019).
8. Kapitalni investytsii za vydamy aktyviv (2019) [Capital investments by type of assets]URL:https://ukrstat.org/en/operativ/operativ2018/ibd/kinv/kinv_2018_u.htm (accessed 30 September 2019).
9. Okazaki Tetsuji. Lessons from the Japanese Miracle: Building the Foundations for a New Growth Paradigm. URL: <https://www.nippon.com/en/in-depth/a04003/> (accessed 15 October 2019).

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
СФЕРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УКРАИНЕ**

Аннотация. В статье раскрыты основные тенденции развития экономики Украины в сфере интеллектуальной собственности на их соответствие мировым технологическим трендам. Выделен ряд экономических индикаторов, которые могут служить основой для анализа эффективности всей управленческой подсистемы в сфере развития и защиты интеллектуальной собственности. Проведен статистический анализ места Украины в международных рейтингах, особый акцент сделан на динамику индикаторов защиты прав интеллектуальной собственности, показателей получения и наличия прав на интеллектуальную собственность и оценку эффективности защиты прав частной собственности. Осуществлено структурирование интеллектуального капитала и типологизацию нематериального накопления на макроэкономическом уровне. Доказана необходимость использования опыта развитых стран для активизации и развития сферы интеллектуальной собственности в Украине.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал, экономическое развитие страны, международный рейтинг, перспективы развития.

CURRENT STATE AND TRENDS OF THE UKRAINIAN INTELLECTUAL PROPERTY DEVELOPMENT

Summary. The article reveals the main trends in the development of the Ukrainian economy in the field of intellectual property to their compliance with the world technological trends. A number of economic indicators have been identified that can serve as the basis for analyzing the effectiveness of the entire management subsystem in the field of development and protection of intellectual property. A statistical analysis of the place of Ukraine in international rankings was carried out, special attention was paid to the dynamics of indicators for protecting intellectual property rights, indicators of obtaining and availability of intellectual property rights and assessing the effectiveness of protection of private property rights. The structuring of intellectual capital and the typologization of intangible accumulation at the macroeconomic level have been carried out. It is proved that intellectual capital contributes to economic and social processes by increasing the efficiency of managerial and production results,

at the micro level ensures the growth of the given value and income of the company, at the macro level it ensures the country's economic growth and the accumulation of national wealth. The necessity of using the experience of developed countries to activate the sphere of intellectual property of Ukraine through the use of mechanisms of direct administrative-departmental action, direct state subsidized financing of research, as well as implementation of state targeted programs of different levels by allocating funds on the basis of contracts concluded with the winners of the respective competitions, creation of innovative structures by the state or with the participation of the state is proved. It is emphasized that at the moment the Ukrainian economy is at the stage of overcoming the recession, at the same time, the economic growth rate is quite low, for almost ten years there has been a reduction in funding for the development of an intellectual product, as there is currently no comprehensive mechanism for stimulating innovation in Ukraine, in particular financial support through the mobilization of domestic enterprise resources and attracting foreign direct investment, state support for innovation is insufficient and the mechanism for long-term bank lending to enterprises is not fully involved.

Key words: intellectual property, intellectual capital, economic development of the country, international rating, indicators, development prospects.

УДК 339.5 : 339.98

Брензович К. С.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Ужгородського національного університету

Слієшвілі А. М.

студентка факультету міжнародних економічних відносин

Ужгородського національного університету

Brenzovych Kateryna

PhD in Economics, Assoc. Prof.,

International Economic Relations Department,

Uzhhorod National University

Yeliieshvili Anna

Master-program Student,

International Economic Relations Faculty

Uzhhorod National University

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ США В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Анотація. У статті досліджено особливості зовнішньої торгівлі США як провідного експортера та імпортера світу. Зокрема, проведено аналіз основних напрямів експортно-імпортних операцій та динаміки формування торговельного сальдо країни. Досліджено структуру зовнішньої торгівлі США, зокрема роль послуг в експорті країни та значення продовольчого експорту, за яким країна зберігає лідерські позиції. Роль країни як провідного світового експортера та імпортера розглядається у контексті нарощення обсягів зовнішньої торгівлі найближчого конкурента – Китаю. Особливу увагу приділено дослідженню проблеми дефіциту платіжного балансу, у тому числі дефіциту балансу в торгівлі з Китаєм. Наведено ретроспективу формування негативного сальдо торгового балансу країни та проведено аналіз чинників, що його формують. Проаналізовано дії уряду США в напрямі скорочення дефіциту торгівлі з Китаєм та їх ефективність.

Ключові слова: США, експорт, імпорт, міжнародна торгівля, товари і послуги, торговельний баланс, дефіцит.

Вступ та постановка проблеми. Сполучені Штати Америки – визнаний світовий економічний і політичний лідер, провідний експортер та імпортер товарів і послуг в світовій економіці. Останнє десятиліття, а надто з приходом до влади президента Д. Трампа, питання участі США у міжнародній торгівлі розглядається у контексті загострення конкурентної боротьби між США та Китаєм, а серед заходів регулювання зовнішньої торгівлі все частіше застосовуються обмежувальні або захисні інструменти. У зв'язку із зазначеним актуальним питанням є дослідження особливостей географічної та товарної структури зовнішньої торгівлі США, тенденцій формування сальдо платіжного балансу та особливостей регу-

лювання зовнішньої торгівлі США в напрямі скорочення дефіциту торгового балансу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему ролі США у світовій торговельній системі зачіпають вітчизняні та зарубіжні вчені: К. Амадео, І. Баранецький, І. Ощипко, Р. Менінг, О. Шнипко, Г. Шатц. Так, Г. Шатц розглядає економіку США, визначаючи найактуальніші проблеми в країні, та формує рекомендації щодо подолання викликів для економіки США, пов'язаних зі зростаючою економічною потужністю Китаю. Р. Менінг досліджує світову торгівлю, яка за останні десятиліття зростала швидкими темпами, і вплив зовнішньоторговельної політики Д. Трампа на сучасний стан торгівлі у світі.

Метою даної роботи є дослідження місця та ролі США у світовій торговельній системі. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: проаналізувати в динаміці основні показники зовнішньої торгівлі США та порівняти їх з аналогічними показниками інших країн світу, провести оцінку торгового сальдо США і чинників, що визначають його дефіцит, дослідити характерні риси зовнішньоторговельної політики США в умовах загострення глобальної конкуренції. Для реалізації поставлених завдань використано структурний аналіз, узагальнення і порівняння, прийоми побудови рядів динаміки, графічний метод.

Результати дослідження.

Роль США у сучасній міжнародній торгівлі складно переоцінити: країна є другою у світі за обсягом експорту після Китаю та першою – за вартісними обсягами споживання іноземних товарів та послуг. Із другої половини ХХ ст. і донині за країною зберігається статус провідної торгової нації світу (частка США у світовій торгівлі товарами за експортною часткою становить 8,6%). Однак критичним в історії торговельних відносин США став 2012 р., коли Китай уперше випередив країну за вартісним обсягом експорту і відтоді впевнено займає першу позицію у списку провідних експортерів світу (у 2018 р. на Китай припадало 12,5% світового експорту) (рис. 1).

США також довгий час є провідним імпортером світу – країна споживає 16,6% світового товарного імпорту [10].

Характерною рисою зовнішньої торгівлі США за одночасного збереження статусу провідного експортера світу є негативне сальдо торгового балансу. Останній торговельний профіцит США був зафіксований у 1975 р. До 1987 р. американський торговельний дефіцит збільшився до 153,3 млн. дол. і почав особливо динамічно зростати наприкінці 1990-х років. Поясненням цього факту є те, що економіка США зростала швидше, ніж економіка основних торговельних партнерів Америки, і, отже, американці купували іноземні товари частіше, ніж люди в інших країнах – американські товари. Більше того, фінансова криза в Азії послабила валюту у цій частині світу, зробивши її товари відповідно дешевшими, ніж американські. У 1997 р. торговельний дефіцит Америки становив 110 млрд. дол. і надалі продовжував зростати [3]. У 2018 р. експорт із країни становив 2 501 млрд. дол., а імпорт – 3 128 млрд. дол., таким чином, у минулому році торговельний дефіцит Сполучених Штатів Америки становив рекордні \$ 627 млрд. дол. (рис. 2).

Як і більшість країн світу, США експортують більше товарів, аніж послуг, однак частка послуг в експорті зі США є високою – близько 25% і вищою за середньосвітовий показник (23%) та за аналогічний показник основного

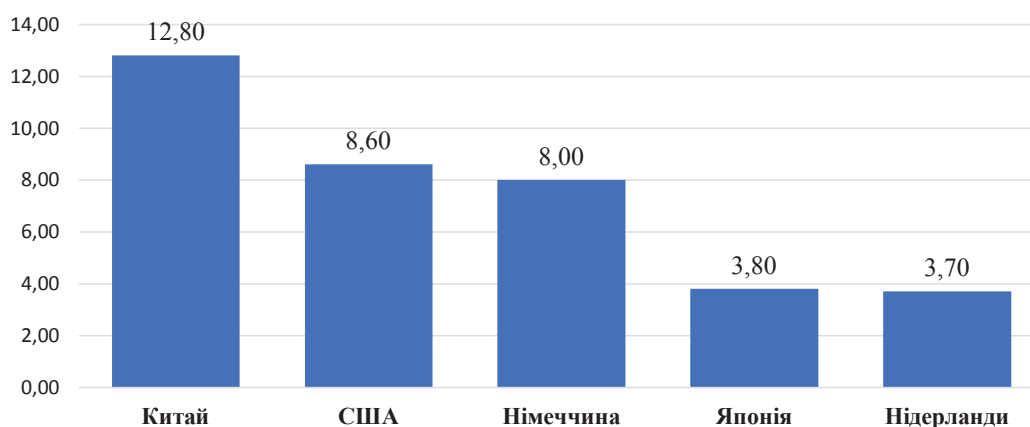


Рис. 1. Частка країн у світовому експорті, у%, 2018 р.

Джерело: сформовано за даними [5]



Рис. 2. Імпорт та експорт США, 2016–2018 рр., млн. дол.

Джерело: сформовано за даними [17]

конкурента – Китаю (15%) [14]. Зазначене свідчить про високий рівень розвитку третинного сектору економіки і відповідну експортну спеціалізацію країни. Ця ознака позитивно характеризує структуру експорту США, оскільки тоді як Китай збільшує обсяги експорту завдяки масштабам продажу відносно дешевих товарів, США нарощує експорт високотехнологічних, інноваційних послуг, за якими прогнозують майбутнє інформаційної економіки. Крім цього, профіцит у торгівлі послугами певною мірою компенсує негативний баланс торгівлі послугами.

Основними категоріями експорту товарів США у 2018 р. були: засоби виробництва (562 918 млн. дол.); промислові товари (541 736 млн. дол.); транспортні засоби (158 839 млн. дол.). Детальну структуру експорту США у 2018 р. наведено на рис. 3. Третину експортованих зі США товарів становлять засоби виробництва, головним чином, комерційні літаки (130 млрд. дол.), промислове обладнання (60 млрд. дол.), напівпровідники (48 млрд. дол.) і засоби зв'язку (37 млрд. дол.). Також значною є частка у структурі експорту США електронного (46 млрд. дол.) і медичного (37 млрд. дол.) обладнання.

Лише 8% експорту товарів становлять продукти харчування, їжа та напої. Трійкою найбільших експортних підкатегорій є соєві боби (18 млрд. дол.), м'ясо та птиця (20 млрд. дол.), кукурудза (14 млрд. дол.). Як зазначають експерти, причиною скорочення експорту продуктів хар-

чування зі США (з 2014 до 2018 р. експорт скоротився з 152,3 млрд. до 137 млрд. дол. [8]) є те, що окремі країни не підтримують стандарти обробки їжі в США. Це стало однією з головних перешкод під час переговорів з адміністрацією Обами про Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство [2]. Разом із тим сільськогосподарське виробництво й експортні операції із сільськогосподарською продукцією є високоєфективними, оскільки за даною групою продукції країна має позитивне сальдо торгівлі та є провідним експортером сільськогосподарської продукції. Так, на США припадає 50% світового експорту сої та кукурудзи і 18% – пшениці [12].

Імпортують США, головним чином, машини та устаткування, включаючи комп'ютери (386,4 млрд. дол., або 14,8% від загального імпорту); електронні машини та обладнання (367,1 млрд. дол., або 14,0%); транспортні засоби (306,7 млрд. дол., або 11,7%); паливо (9,2% від загального імпорту).

Головними торговельними партнерами США є Китай, Канада, Мексика, Японія, Німеччина, Південна Корея та Велика Британія. За даними 2018 р., на ці країни припадало 75% зовнішньоторговельного обороту США (рис. 4).

Як бачимо, на частку Китаю у зовнішньоторговельному обороті США припадає майже 16%. Водночас торговельний дефіцит із Китаєм є, на переконання чинного уряду країни, основною проблемою у сфері національної

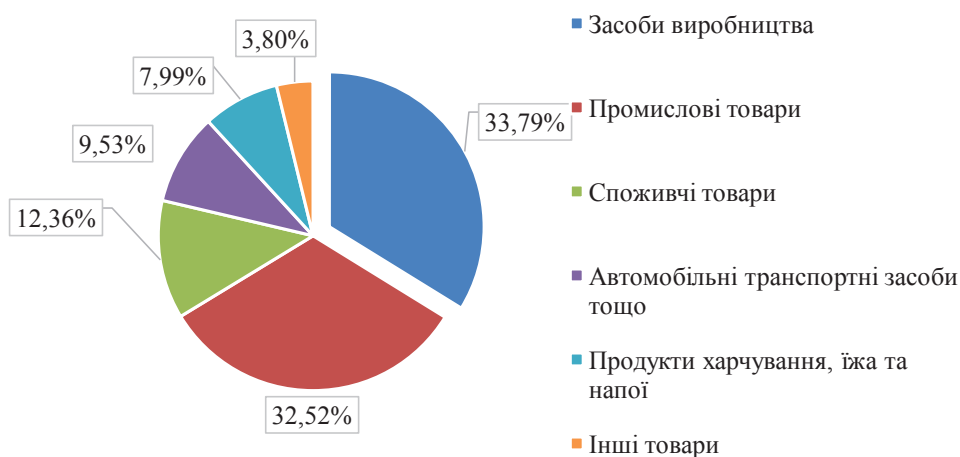


Рис. 3. Основні категорії товарного експорту зі США, 2018 р.,%

Джерело: сформовано за даними [17]

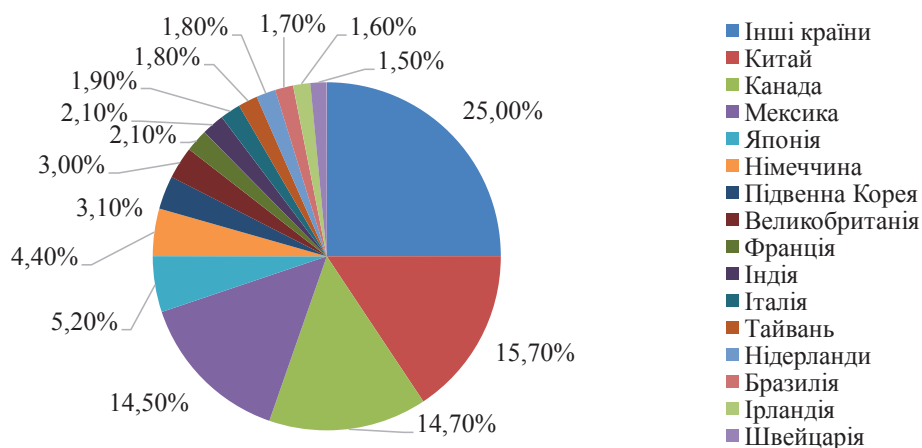


Рис. 4. Географічна структура зовнішньоторговельного обороту США у 2018 р.,%

Джерело: сформовано за даними [16]

економічної безпеки, адже товарний дефіцит США з Китаєм досяг рекордного рівня – 419.2 млрд. дол. у 2018 р. У торгівлі США з Китаєм переважає дефіцит товарної продукції. Хоча США ввели тарифи від 10% до 25% на імпорт із Китаю загальною вартістю 250 млрд. дол. (тобто близько на половину імпорту США з даної країни), Китай допустив зниження вартості національної валюти майже на 10% у співвідношенні до долара. У результаті дефіцит торгівлі США з Китаєм зріс більшою мірою, ніж дефіцит США у торгівлі зі світом загалом. Хоча США та Китай готові вести переговори про досягнення угоди, щоб закінчити торговельну суперечку, Пол Кругман, лауреат Нобелівської премії та один із найвпливовіших дослідників-економістів США та світу, описав запропоновану угоду як «багато шуму ні про що», вважаючи, що вона мало чим допоможе США зменшити величезний дисбаланс у торговельному потоці США – Китай [13].

Загалом існування та зростання вартісного показника дефіциту торгового балансу пояснюють такими чинниками [1; 6]:

1. Китай, Індія та інші країни, що розвиваються, мають нижчий рівень життя. Це дає їм змогу виготовляти товари з нижчими витратами, головним чином, за рахунок низької оплати праці.

2. Високий рівень життя американців також спричиняє значний рівень споживчого попиту на якісні та відносно дорогі закордонні продукти, у тому числі на продукти, на виробництві яких спеціалізуються інші країни (японські автомобілі, французькі та вина, італійські та грецькі сири).

3. Економіка США значною мірою залежить від імпорту нафти. Американська економіка нині використовує більше нафти, ніж країна може виробляти.

4. Дисбаланс між заощадженнями та споживанням – причиною торгового дефіциту може бути й те, що США споживають більше, ніж створюють.

5. Важливим є вплив валютного курсу – зміцнення долара, яке супроводжує зростання американської економіки, водночас зі штучним заниженням курсу валют азійських країн, що вже є звичною практикою, робить іноземні товари для американців більш доступними, ніж

вітчизняні, та навпаки – призводить до здорожчання американських товарів на світовому ринку.

Головною ж причиною зростання торговельного дефіциту в 2018 р. вбачають саме політику президента, яка спричинила паніку серед американських імпортерів: погрози введення нових підвищених мит на продукцію з Китаю та відповідні очікування втрат призвели до нарощення обсягів імпорту з боку імпортерів, щоб «встигнути» ввезти якомога більше товару до запровадження обмежень. Водночас значно скоротився експорт сої до Китаю (на 4 млрд. дол. за рік). Торговельна війна США проти Китаю тільки збільшила дефіцит торгівлі [7].

Однак, на наше переконання, яке співпадає з думкою більшості експертів, у тому числі американських, проблема торговельного дефіциту та його вплив на економіку країни є перебільшеною. На відміну від деяких інших країн, які значною мірою залежать від торгівлі через те, що понад 50% ВВП створюються в експорті, частка експорту у ВВП США становить лише 12%. Вплив дефіциту балансу не має критичного впливу на економіку країни загалом, а панічні урядові настрої можуть ще більше дестабілізувати ситуацію та спричинити погіршення торговельних відносин з основними партнерами.

Висновки. Отже, можна підсумувати, що США, споживаючи найбільше імпортних товарів, аніж будь-яка інша економіка світу, все ж залишаються провідним постачальником товарів та послуг на світові ринки. Значний дефіцит сальдо торгівлі товарами зумовлений високим рівнем розвитку національної економіки та високим рівнем життя, стабільністю національної валюти та її високою вартістю порівняно з валютами азійських країн. США мають негативне сальдо торгівлі товарами вже понад 40 років, однак саме сьогодні у призмі зростаючої конкуренції з боку нових індустріальних країн Азії, головним чином, Китаю, питання набуває дискусійного характеру у наукових колах та отримує особливий інтерес уряду США. Однак подальше зростання дефіциту балансу свідчить про низьку ефективність агресивних дій США у митному регулюванні імпорту, що швидше призводить до погіршення стосунків між країнами та заострення міждержавних торговельних конфліктів.

Список використаних джерел:

1. Amadeo K. U.S. exports: top categories, challenges, and opportunities. Why isn't America the world's largest exporter? *The Balance* : вебсайт. URL : <https://www.thebalance.com/u-s-exports-top-categories-challenges-opportunities-3306282> (дата звернення: 23.10.2019).
2. Amadeo K. US Imports and Exports with Components and Statistics. What Does the United States Trade with Foreign Countries? *The Balance* : вебсайт. URL : <https://www.thebalance.com/u-s-imports-and-exports-components-and-statistics-3306270> (дата звернення: 23.10.2019).
3. An Outline of the U.S. Economy. *The U.S. Information Agency* : вебсайт. URL : <https://usa.usembassy.de/etexts/oecon/chap10.htm> (дата звернення: 23.10.2019).
4. Central intelligence agency : вебсайт. URL : <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/rankorder/2078rank.html> (дата звернення: 25.10.2019).
5. Desjardins J. Mapped: The World's Largest Exporters in 2018. *Visual Capitalist* : вебсайт. URL : <https://www.visualcapitalist.com/mapped-worlds-largest-exporters-in-2018/> (дата звернення: 25.10.2019).
6. Dillinger J. The World's 20 Largest Exporting Countries. *World Atlas* : вебсайт. URL : <https://www.worldatlas.com/articles/exports-by-country-20-largest-exporting-countries.html> (дата звернення: 04.11.2019).
7. Dmitrieva K. U.S. Trade Gap Surged to \$621 Billion in 2018, 10-Year High. *Bloomberg* : вебсайт. URL : <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-03-06/u-s-trade-gap-surged-to-621-billion-in-2018-highest-in-decade> (дата звернення: 23.10.2019).
8. Shahbandeh M. Total value of U.S. agricultural exports from 2012 to 2019. *Statista* : вебсайт. URL : <https://www.statista.com/statistics/220767/total-value-of-us-agricultural-exports-since-2000/> (дата звернення: 04.11.2019).
9. Manning R. Will Global Trade Survive 2018? *Foreign Policy* : вебсайт. URL : <http://foreignpolicy.com/2018/01/05/will-global-trade-survive-2018/> (дата звернення: 04.11.2019).
10. O'Connel L. Share of the leading merchandise importers worldwide 2018, by importing nation. *Statista* : вебсайт. URL : <https://www.statista.com/statistics/252140/share-of-the-leading-merchandise-importers-worldwide-by-importing-nation/> (дата звернення 23.10.2019).
11. Office of the United States Trade Representative : вебсайт. URL : <https://ustr.gov/about-us/benefits-trade> (дата звернення: 23.10.2019).

12. Simpson S.D. Top Agricultural Producing Countries. *Investopedia* : вебсайт. URL : <https://www.investopedia.com/financial-edge/0712/top-agricultural-producing-countries.aspx> (дата звернення: 23.10.2019).
13. Scott R.E. Record U.S. trade deficit in 2018 reflects failure of Trump's trade policies. *Economic Policy Institute* : вебсайт. URL : <https://www.epi.org/blog/record-u-s-trade-deficit-in-2018-reflects-failure-of-trumps-trade-policies/> (дата звернення: 23.10.2019).
14. Share of services within total trade of goods and services, selected countries, 2010 and 2018. *Eurostat* : вебсайт. URL : [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Share_of_services_within_total_trade_of_goods_and_services_selected_countries_2010_and_2018_\(%25\)_GL2019.png](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Share_of_services_within_total_trade_of_goods_and_services_selected_countries_2010_and_2018_(%25)_GL2019.png) (дата звернення: 23.10.2019).
15. Shatz H.J. Charting the U.S. Role in the World Economy. *RAND corporation* : вебсайт. URL : https://www.rand.org/pubs/research_briefs/RB9918.html (дата звернення: 04.11.2019).
16. Top Trading Partners. *United State Census Bureau* : вебсайт. URL : <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1812yr.html#exports> (дата звернення: 25.10.2019).
17. U.S. International Trade in Goods and Services, Excel. *Bureau of Economic Analysis* : вебсайт. URL : <https://www.bea.gov/international/index.htm#trade> (дата звернення: 23.10.2019).

References:

1. Amadeo K. U.S. exports: top categories, challenges, and opportunities. Why isn't America the world's largest exporter? *The Balance*: веб-сайт. URL: <https://www.thebalance.com/u-s-exports-top-categories-challenges-opportunities-3306282> (Accessed on 23 October 2019).
2. Amadeo K. US Imports and Exports with Components and Statistics. What Does the United States Trade with Foreign Countries? *The Balance*: веб-сайт. URL: <https://www.thebalance.com/u-s-imports-and-exports-components-and-statistics-3306270> (Accessed on 23 October 2019).
3. An Outline of the U.S. Economy. *The U.S. Information Agency*: веб-сайт. – URL: <https://usa.usembassy.de/etexts/oecon/chap10.htm> (дата звернення 23.10.2019).
4. Central intelligence agency: веб-сайт. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/rankorder/2078rank.html> (Accessed on 25 October 2019).
5. Desjardins J. Mapped: The World's Largest Exporters in 2018. *Visual Capitalist*: веб-сайт. URL: <https://www.visualcapitalist.com/mapped-worlds-largest-exporters-in-2018/> (Accessed on 25 October 2019).
6. Dillinger J. The World's 20 Largest Exporting Countries. *World Atlas*: веб-сайт. URL: <https://www.worldatlas.com/articles/exports-by-country-20-largest-exporting-countries.html> (Accessed on 4 November 2019).
7. Dmitrieva K. U.S. Trade Gap Surged to \$621 Billion in 2018, 10-Year High. *Bloomberg*: веб-сайт. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-03-06/u-s-trade-gap-surged-to-621-billion-in-2018-highest-in-decade> (Accessed on 23 October 2019).
8. Shahbandeh M. Total value of U.S. agricultural exports from 2012 to 2019. *Statista*: веб-сайт. URL: <https://www.statista.com/statistics/220767/total-value-of-us-agricultural-exports-since-2000/> (Accessed on 4 November 2019).
9. Manning R. Will Global Trade Survive 2018? *Foreign Policy*: веб-сайт. URL: <http://foreignpolicy.com/2018/01/05/will-global-trade-survive-2018/> (Accessed on 4 November 2019).
10. O'Connel L. Share of the leading merchandise importers worldwide 2018, by importing nation. *Statista*: веб-сайт. URL: <https://www.statista.com/statistics/252140/share-of-the-leading-merchandise-importers-worldwide-by-importing-nation/> (Accessed on 23 October 2019).
11. Office of the United States Trade Representative : веб-сайт. URL: <https://ustr.gov/about-us/benefits-trade> (Accessed on 23 October 2019).
12. Simpson S.D. Top Agricultural Producing Countries. *Investopedia*: веб-сайт. URL: <https://www.investopedia.com/financial-edge/0712/top-agricultural-producing-countries.aspx> (Accessed on 23 October 2019).
13. Scott R.E. Record U.S. trade deficit in 2018 reflects failure of Trump's trade policies. *Economic Policy Institute*: веб-сайт. URL: <https://www.epi.org/blog/record-u-s-trade-deficit-in-2018-reflects-failure-of-trumps-trade-policies/> (Accessed on 23 October 2019).
14. Share of services within total trade of goods and services, selected countries, 2010 and 2018. *Eurostat*: веб-сайт. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Share_of_services_within_total_trade_of_goods_and_services_selected_countries_2010_and_2018_\(%25\)_GL2019.png](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Share_of_services_within_total_trade_of_goods_and_services_selected_countries_2010_and_2018_(%25)_GL2019.png) (Accessed on 23 October 2019).
15. Shatz H.J. Charting the U.S. Role in the World Economy. *RAND corporation*: веб-сайт. – URL: https://www.rand.org/pubs/research_briefs/RB9918.html (Accessed on 4 November 2019).
16. Top Trading Partners. *United State Census Bureau*: веб-сайт. URL: <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1812yr.html#exports> (Accessed on 25 October 2019).
17. U.S. International Trade in Goods and Services, Excel. *Bureau of Economic Analysis*: веб-сайт. URL: <https://www.bea.gov/international/index.htm#trade> (Accessed on 23 October 2019).

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ США В УСЛОВИЯХ ОБОСТРЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Аннотация. В статье исследованы особенности внешней торговли США как ведущего экспортера и импортера мира. В частности, проведен анализ основных направлений экспортно-импортных операций и динамики формирования торгового сальдо страны. Исследована структура внешней торговли США, в частности роль услуг в экспорте страны и значение продовольственного экспорта, по которому страна сохраняет лидерские позиции. Роль страны как ведущего мирового экспортера и импортера рассматривается в контексте наращивания объемов внешней торговли ближайшего конкурента – Китая. Особое внимание уделено исследованию проблемы дефицита платежного баланса, в том числе дефицита баланса в торговле с Китаем. Приведена ретроспектива формирования отрицательного сальдо торгового баланса страны и проведен анализ факторов, формирующих его. Проанализированы действия правительства США в направлении сокращения дефицита торговли с Китаем и их эффективность.

Ключевые слова: США, экспорт, импорт, международная торговля, товары и услуги, торговый баланс, дефицит.

US FOREIGN TRADE IN CONDITIONS OF EXPOSURE TO GLOBAL COMPETITION

Summary. The article explores the features of US foreign trade as a leading exporter and importer of the world under conditions of economic growth of China as the major exporter in global trade. The US positions in global trade are studied in the context of its highest urgency from the point of current President D. Trump. In particular, the analysis of the main directions of export-import operations and the dynamics of the formation of the trade balance of the country is concluded, including the structure of merchandise exports and imports, the value of trade deficit, and geographical structure of foreign trade. The structure of US foreign trade, in particular the role of services in the country's exports, and the importance of food exports, in which the country retains leadership, were examined. The leading positions of the USA at the global market of foods are studied from the view of efficiency of production, which helps the American food sector to export more than a half of the most consumed foods in global economy, soybeans and corn. It is underlined that the quality structure of the US exports (the share of production assets, technologies and business services) differs it from the structure of other, mostly Asian newly industrialized countries. Also, the role of the country as a leading world exporter and importer is considered in the context of increasing foreign trade volume of its closest competitor – China, and growing trade deficit with it. The retrospective of the formation of a negative balance of trade balance of the country is given since 1970-ies, and the factors that are shaping it are analyzed. In particular, growing economy the US and living standards, high national consumption including the consumption of high-quality goods, stability of national currency and deflation of Asian currencies are shown as factors causing the growth of trade deficit. In addition, the high costs of inputs for American production, especially of labor, make goods produced in the USA more expensive and less competitive from the point of price at the global market. The US Government's actions in reducing trade deficits with China are examined, as well as vision on this problem by American scholars, which show that position of the US government on this issue is being exaggerated, aggressive and ineffective. It is underlined and proved by the share of exports in GDP of the country that the USA is much less dependent on foreign trade than other countries, including China. Therefore, it is argued that imposing extra tariffs on Chinese goods by the USA may have negative effect that may undermine international economic relations.

Key words: USA, export, import, international trade, goods and services, trade balance, deficit.

Брінь П. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та оподаткування
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Прокоп М. В.

*кандидат політичних наук,
доцент кафедри країн Північної Європи
Університету Яна Кохановського в Кельце*

Нехме М. Н.

*аспірант кафедри менеджменту та оподаткування
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Brin Pavlo

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Management
and Taxation Department, National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»*

Prokop Maryana

*Candidate of Political Science,
Adjunct of North European Countries Department,
Jan Kochanowski University*

Nehme Mohamad Nassif

*Postgraduate Student of Management and Taxation Department,
National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»*

ДИНАМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто теоретичні засади та методи оцінки конкурентоспроможності підприємств, запропоновано оригінальну методіку динамічного оцінювання конкурентоспроможності підприємств кондитерської галузі, проаналізовано вплив власної мережі торгової мережі на конкурентоспроможність підприємства. Доведено, що конкурентоспроможність підприємства залежить від конкурентоспроможності товару, який воно виробляє, адже продукція є головним результатом процесу виробництва. Як математичну базу запропонованої моделі використано методичні засади багатокритеріальних рішень, а саме модифікований метод аналізу ієрархій. Розглянута економіко-математична модель спрямована на детальний аналіз тих чинників, які характеризують особливості галузі. Динамічне оцінювання конкурентоспроможності спрямоване на додаткове обґрунтування управлінських рішень та повинно забезпечити підвищення їхньої ефективності.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, метод аналізу ієрархій, карта стратегічних груп, оцінка конкурентоспроможності підприємства, кондитерська галузь, аналіз господарської діяльності.

Вступ та постановка проблеми. Сучасна ситуація вимагає від керівництва підприємств використовувати усі резерви підвищення ефективності господарської діяльності. Одним з основних показників діяльності підприємства є його конкурентоспроможність, оцінка якої в динаміці, своєю чергою, дасть змогу оцінити ефективність рішень керівної ланки підприємства. Ґрунтуючись на викладеному, тематика роботи є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування теоретико-методичних засад оцінки конкурентоспроможності підприємств зробили такі відомі зарубіжні вчені: Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, А. Маршалл, М. Портер, Р. Фатхутдінов та ін. У роботах українських учених В.Л. Діканя, Ю.Б. Іванова проблема конкурентоспроможності підприємства розглядається у розрізі формування конкурентних переваг підприємств. Проблемам оцінювання конкурентоспроможності підприємства також присвячено роботи Д.В. Погребняк, Л.А. Костюк, І.В. Сахно, Д.В. Яцкового.

Незважаючи на наявність достатньої кількості публікацій в означеній сфері, питання оцінювання конкурен-

тоспроможності у кондитерській галузі та впливу власної мережі торгової мережі на конкурентоспроможність підприємства не знайшли широкого висвітлення, що зумовило вибір теми та її мету.

Метою даної роботи є розроблення теоретико-методичних засад оцінювання конкурентоспроможності кондитерської галузі, що дасть змогу визначити зміну конкурентоспроможності підприємства у зв'язку з прийняттям стратегічних рішень його керівництвом.

Результати дослідження.

У сучасному світі оцінка конкурентоспроможності підприємства є одним із найважливіших передумов стійкого зростання для будь-якого підприємства, це дасть змогу виявити проблемні місця у діяльності підприємства та підвищити ефективність його господарської діяльності.

Конкурентоспроможність підприємства – показник завжди відносний, тобто він характеризує положення підприємства відносно його конкурентів. Д.В. Погребняк відзначає, що конкурентоспроможність підприємства може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних

показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів [1]. Таким чином, можемо відзначити, що визначення конкурентоспроможності підприємства у загальному сенсі буде передбачати порівняння певних його характеристик із відповідними характеристиками підприємств-конкурентів.

Це порівняння може бути виконано за допомогою різних методів, які й називають методами оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Так, Л.А. Костюк [2] поділяє методи оцінки конкурентоспроможності підприємства на п'ять груп: методи оцінки конкурентоспроможності підприємства за ринковою часткою, матричні методи, методи, засновані на теорії ефективної конкуренції, методи, засновані на теорії якості товару, та інтегральні методи. В.І. Сахно виділяє такі найбільші групи методів оцінки конкурентоспроможності підприємства [3]: 1) методи, засновані на теорії конкурентних переваг; 2) методи, засновані на теорії ефективної конкуренції; 3) методи, в основі яких лежить теорія якості товару; 4) матричні методи; 5) інтегральний метод. Д.В. Яцковий пропонує розглядати шість груп показників [4]: ефективність виробництва; ділова активність; показники фінансового стану (стійкості); ефективність організації збуту і просування продукції; ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності; стан підприємства на ринку цінних паперів. Основні методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства також розглядаються у роботах [5; 6]. Утім, у роботах учених із питань конкурентоспроможності недостатньо розглянуто методичні засади врахування галузевої приналежності підприємства.

На нашу думку, у процесі оцінювання конкурентоспроможності підприємства всі показники його діяльності слід розподілити на дві групи: такі, що є загальною характеристикою підприємства незалежно від галузі, та такі, що характеризують саме галузеві особливості підприємства (рис. 1).

У зв'язку з тим, що характеристики першої групи у науковій літературі досліджено досить докладно, у рамках даного дослідження ми зосередимося на галузевих особливостях підприємства, які розглянемо на прикладі підприємств кондитерської галузі.

Конкурентоспроможність підприємства значною мірою залежить від конкурентоспроможності товару, який воно виробляє, адже продукція є головним результатом процесу виробництва. Конкурентоспроможність продукції, своєю чергою, значною мірою залежить від її конкурентних переваг, що забезпечуються привабливими для споживача властивостями (наприклад, порівняно низькою ціною, експлуатаційними витратами та кращими функціональними характеристиками порівняно з аналогічними товарами конкурентів) та низькими витратами фірми на виготовлення продукції, які забезпечуються доступом до необхідних сировинних ресурсів.

Конкурентні переваги підприємства будуть залежати від характеру ринку. Так, лідери ринку – великі підприємства мають більший доступ до якісної сировини на відміну від малих підприємств, які не мають ані експортних зв'язків, ані доступу до якісних сировинних ресурсів. Для визначення ключових характеристик продукції проаналізуємо портрет споживача кондитерських виробів. Переважним спонуканням до здійснення покупки кондитерських виробів є підняття власного настрою солодким або як гостинець для дітей чи онуків. Методом здійснення покупки є імпульсний метод, який означає, що найчастіше споживачі не планують, який саме кондитерський виріб придбати, до того, коли опиняться у магазині перед вітринами. Отже, характеристиками кондитерської продукції, на які звернуть увагу споживачі, є оригінальне упакування, ціна продукції, смакові якості продукції, належність до бренду, наявність натуральних компонентів, широта асортименту та можливість придбати продукцію у найближчому місці від роботи або місця проживання. Оскільки придбання кондитерської продукції зазвичай є імпульсним, товар повинен мати оригінальне упакування, щоб споживач звернув увагу саме на даний виріб, а не на інші. Зважаючи на збідніння населення протягом останніх трьох років, споживачі звертатимуть увагу на ціну товару, порівнюючи ціни на аналогічні вироби товарів-конкурентів. Оскільки основним мотивом придбання кондитерських виробів є підняття настрою за рахунок смакових якостей продукції, дана категорія є однією з найважливіших характеристик кондитерської продукції для споживача. Належність до бренду може створити позитивне уявлення споживача про продукцію, яку він купляє, а також дасть змогу швидше звернути увагу на виріб серед конкурентів. Широта асортименту також спонукає споживача звернути увагу на продукцію одного споживача, якщо у конкурентів асортимент при цьому є значно меншим. Оскільки метод придбання кондитерських виробів є імпульсним, споживач швидше за все придбає продукцію там, де він найчастіше робить покупки (зазвичай це біля роботи або місця проживання), а отже, робить важливою територіальну доступність продукції для споживачів. Наявність натуральних компонентів є ознакою, важливою для стратегічного маркетингового плану підприємства, оскільки дана конкурентна перевага допоможе підприємству домогтися поставок власної продукції на експорт. Даний показник кондитерських виробів є важливим для споживачів, тому що зазвичай, як зазначалося вище, кондитерські вироби купляють для дітей та рідним людям, яким ми хочемо підняти настрій та здоров'я яких є важливим для нас.

Експортні зв'язки підприємства можуть забезпечити йому довготривалу конкурентоспроможність, оскільки підприємство, яке тільки з'явилося на ринку, не зможе за короткий період заробити дану конкурентну перевагу. Для цього йому необхідно мати обсяги реалізації

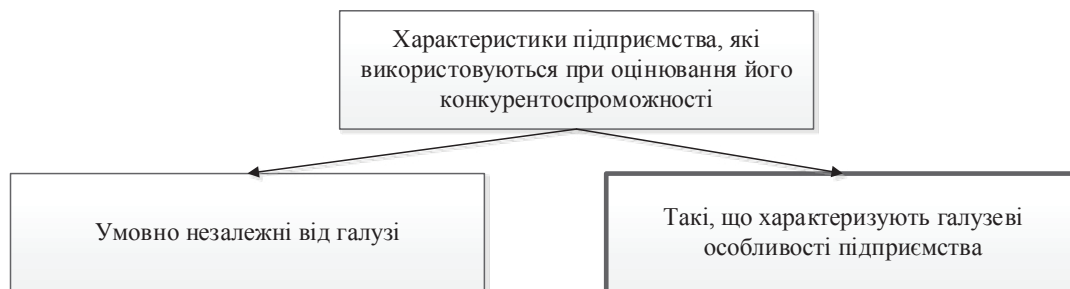


Рис. 1. Групування характеристик підприємства у процесі оцінювання його конкурентоспроможності

щонайменше на національному рівні та отримати міжнародні сертифікати якості власної продукції. Смакові якості продукції, належність товару до бренду та наявність натуральних компонентів, які можна віднести до показників якості товару, також можуть належати до стратегічних конкурентних переваг на кондитерському ринку, оскільки, щоб підприємство отримало належні смакові якості та виготовляло продукцію з натуральних компонентів, наприклад, необхідно мати доступ до якісної сировини, яка є дорогою для нових підприємств на даному ринку, щоб продукція кондитерського підприємства стала брендом, організації необхідно вести дієву маркетингову політику протягом багатьох років. Щодо ціни товару, грамотної політики ціноутворення на підприємстві може домогтися тільки підприємство, яке має досвід функціонування на даному ринку та має доступ до вигідних за ціною сировинних ресурсів. Щодо асортименту продукції, то досягнення широкого асортименту продукції можливе тільки за наявності високотехнологічного виробничого обладнання та досвіду продажу багатьох асортиментних ліній, які може мати тільки підприємство, що не один рік функціонує на ринку.

Територіальна доступність для споживача також є стратегічною перевагою для підприємств кондитерського ринку, оскільки налагодження економічних зв'язків із торговими мережами, які є реалізаторами продукції, також вимагає часу. Збільшення рівня територіальної доступності продукції для споживача може сприяти впровадженню мережі фірмових магазинів, що вимагає значних капіталовкладень та досвіду функціонування на ринку. Також для збільшення територіальної доступності може використовуватися виготовлення на замовлення, що також вимагає досвіду функціонування ринку Інтернет-замовлень кондитерської продукції тощо.

Додатковою стратегічною перевагою підприємства може бути його корпоративна соціальна відповідальність (КСВ). Хоча політика корпоративної соціальної відповідальності не спрямована прямо на отримання прибутку, її послідовна реалізація найчастіше є основою формування певних конкурентних переваг. Аргументи на підтримку КСВ сьогодні носять не стільки етичний, скільки прагматичний характер, сприймаючи КСВ у вигляді одного з чинників комерційного успіху підприємства, а часом і основоположного принципу діяльності суб'єкта, дотримання якого дасть змогу підвищити ступінь конкурентоспроможності [7]. Так, відомий дослідник КСВ М. Портер, автор теорії конкурентних переваг, вважає, що бізнес повинен розглядати соціальну відповідальність як необхідну частину довгострокової стратегії підприємства, наявність якої дасть змогу зміцнити конкурентні позиції, а відмова від такої поведінки спричинить утрату конкурентних переваг. Чинник КСВ не розглядається у цьому дослідженні поряд з іншими чинниками конкурентоспроможності підприємства, оскільки автори не змогли знайти прикладів їх застосування аналізованими підприємствами, а тому за цим критерієм усі альтернативи будуть мати однакову важливість.

Отже, основними стратегічними перевагами для підприємств кондитерського ринку є якість продукції, ціна продукції, широта асортименту, експортні зв'язки підприємства та територіальна доступність продукції. Нами пропонується використати для оцінки конкурентоспроможності математичний метод ієрархій, розроблений американським ученим Томасом Л. Сааті в 1970 р. [8], та метод картування стратегічних груп.

Для кращого розуміння кондитерського ринку побудуємо карту стратегічних груп, яка наочно характеризуватиме

характер конкурентної боротьби різних груп кондитерських підприємств за такими критеріями, як «Рівень ціни та якості» та «Регіональний рівень» (віدображає розмір підприємства). Ознака «Рівень ціни та якості» поділяється на такі інтервали: «Преміум», «Високий», «Середній», «Низький». До категорії «Преміум» входять підприємства, що виготовляють продукцію преміум-якості, яка виготовлена з найкращої сировини, має ексклюзивне упакування, належить до бренду та доступна за ціною невеликому колу споживачів. До категорії «Високий» входять підприємства, що виготовляють продукцію із сировини високої якості, яка має ексклюзивне упакування, як у підприємств, що належать до попередньої групи та для її реалізації використовується більш доступне за ціною упакування; також дана продукція є більш доступною у ціновому сегменті за продукцію підприємств попередньої групи. До категорії «Середній» входять підприємства, що виготовляють продукцію з менш якісної сировини, яка містить штучні заміники натуральних компонентів, проте є більш доступною за ціною, ніж продукція підприємств попередніх груп, та є доступною більшому колу споживачів, аніж продукція підприємств попередніх груп. До категорії «Низький» входять підприємства, продукція яких виготовляється з найдешевшої сировини порівняно з тією, яку використовують підприємства попередніх груп (загалом використовуються тільки заміники натуральних компонентів), вона має нижчу ціну за продукцію попередньої групи та найнижчу ціну на ринку, оскільки дані виробники змушені завойовувати власне конкурентне місце за рахунок низької ціни.

Щодо інтервалу «Регіональний рівень», то він поділяється на категорії «Транснаціональні корпорації», «Регіональний» та «Національний». До інтервалу «Транснаціональні корпорації» входять підприємства, які є міжнародними компаніями за характером власної діяльності. До інтервалу «Національний» входять корпорації, відомі на національному рівні. До категорії «Регіональний» входять підприємства, відомі на рівні області або регіону.

Отже, до групи А входять транснаціональні корпорації, які виготовляють продукцію, яка відповідає характеристиками категорії «преміум-клас». Споживач готовий купити дану продукцію за відносно дорогою ціною, адже дана продукція має відмінні смакові якості, міжнародні знаки якості, складається з натуральних компонентів та з найякіснішої сировини. Дані підприємства мають власні відомі бренди, такі як ТМ «Ferrero», ТМ «Nestle» та ТМ «Mars». До даної групи входять транснаціональні корпорації Ferrero Ukraine, Nestle Ukraine та Mars Ukraine.

До групи Б входять національні виробники кондитерської продукції, яка має характеристики продукції преміум-класу, описані вище. До даної групи входять такі підприємства, як DGFICC, м. Київ, «Кондитерська фабрика «Сладкий мир» – SHOUD'Е», м. Харків, «Львівська майстерня шоколаду», м. Львів.

До групи В входить транснаціональна корпорація Roshen, адже рівень ціни та якості продукції, виготовленої корпорацією, належить до категорії «Високий», що можна прослідкувати на рис. 2 (оригінальне упакування, висока якість, де загалом використовуються натуральні компоненти, та має ширше коло споживачів, аніж продукція підприємств, що входять до попередньо зазначених груп).

До групи Г входить національна корпорація «Бісквіт-Шоколад», продукція якої має якість, яка має характеристики категорії «Висока», описані вище, проте масштаби діяльності даного підприємства не дають йому змоги називатися транснаціональною корпорацією.

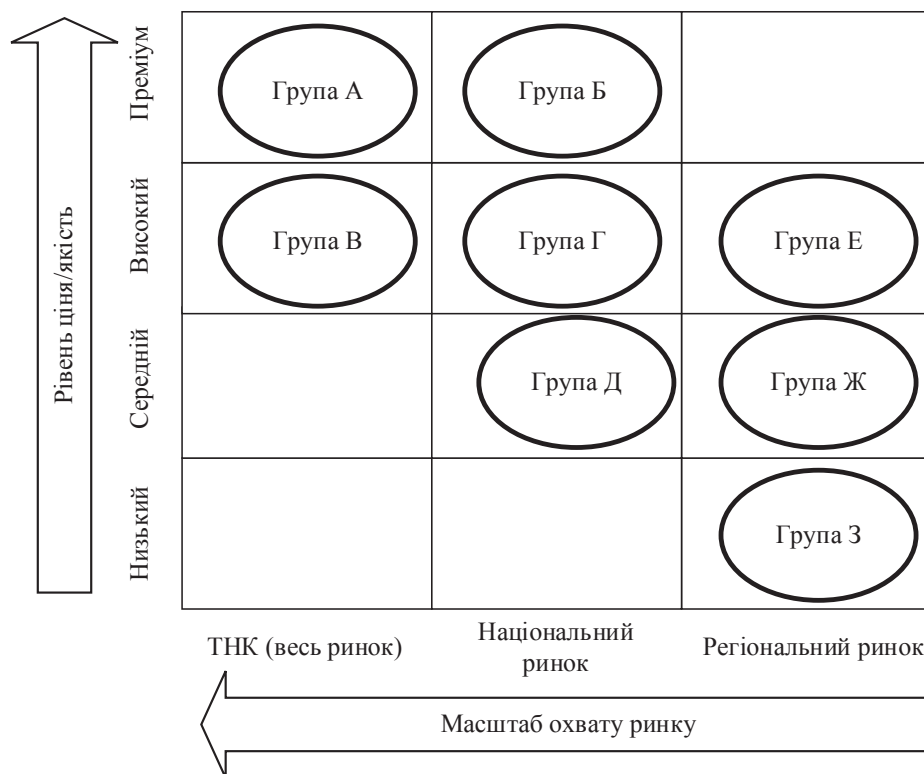


Рис. 2. Карта стратегічних груп кондитерських підприємств за критеріями «Рівень ціни та якості» та «Масштаб ринку»

До групи Д входять національні підприємства «АВК» та «Київ-Конті», які виготовляють продукцію з характеристиками, що належать до категорії «Середня» (сировина, головним чином, є заміниками натуральних компонентів, зі звичайним упакуванням та є доступною більшому числу споживачів, ніж продукція попередніх груп).

До групи Е входять індивідуальні підприємці, які виготовляють продукцію на замовлення в межах регіону. Дана продукція має якість, характеристики якої належать до категорії «Висока». Дані підприємці можуть купити домашні яйця та молоко для виготовлення якісного торта, зробити натуральні коржі та крем, проте вони не мають можливості купити какао-масло у дистриб'юторів, як представники попередніх груп, та виготовити якісний шоколад.

До групи Ж входять національні підприємства, які виготовляють продукцію з рівнем якості, характеристики якого відповідають категорії «Середній». Слід зазначити, що дані підприємства мають менший масштаб діяльності, ніж підприємства груп Д та Г. До даної групи входять такі підприємства, як «Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла» та «Полтавакондитер».

До групи З входять регіональні підприємства, такі як «Кондитерська фабрика «Престиж», м. Харків; «Лісова казка», м. Харків; «Ярич», м. Львів та «Кондитерська фабрика «Стимул», м. Дніпро, продукція яких має рівень ціни та якості, який має характеристики, що відповідають категорії «Низький» (використання тільки штучних компонентів, неоригінального упакування, ціна продукції належить до більш доступного цінового сегменту, ніж у підприємств попередніх груп).

На основі вищезгаданої карти стратегічних груп побудуємо структуру ієрархії, в основі якої є мета – «Конкурентоспроможність підприємств кондитерської галузі» з альтернативами, описаними вище, як зазначено на рис. 3.

Щоб визначити пріоритетну альтернативу, необхідно порівняти альтернативи з критеріями та визначити НВП альтернатив відносно сукупних оцінок за всіма критеріями, що наведено в табл. 1.

Відзначимо, що «Бісквіт-Шоколад» знаходиться на третьому місці за рівнем конкурентоспроможності, випереджаючи п'ять груп підприємств. Його випереджають лише підприємство Roshen та підприємства, які входять до групи Б («Львівська майстерня шоколаду», Shoud'e тощо). Слід зазначити, що дані підприємства мають значну перевагу над «Бісквіт-Шоколадом» за ознакою «Наявність мережі фірмової торгівлі». Дані підприємства мають національну мережу фірмової торгівлі, а «Бісквіт-Шоколад» – регіональну.

Визначимо зміну рівня конкурентоспроможності для підприємства «Бісквіт-Шоколад» у разі запровадження національної мережі фірмової торгівлі.

Відкриття мережі національної фірмової торгівлі повинне не тільки бути економічно ефективним а й підвищити рівень конкурентоспроможності корпорації «Бісквіт-Шоколад». Запровадивши мережу національної торгівлі, підприємство отримає вищі експертні оцінки відносно ознаки «Наявність мережі фірмової торгівлі», ніж тоді, коли воно мало тільки регіональну мережу фірмової торгівлі.

Слід зауважити, що корпорація «Бісквіт-Шоколад» отримає менші оцінки за ті, які мають корпорація Roshen та «Львівська майстерня шоколаду» (ЛМШ), оскільки чисельність фірмових магазинів у національній мережі корпорації «Бісквіт-Шоколад» (БШ) на першому етапі буде значно меншою за національну мережу фірмової торгівлі вищезазначених підприємств (табл. 2).

Більш наочно ситуацію, яка склалася на ринку, можна зобразити так (рис. 4).

Отже, значення відносної конкурентоспроможності для корпорації «Бісквіт-Шоколад» у результаті

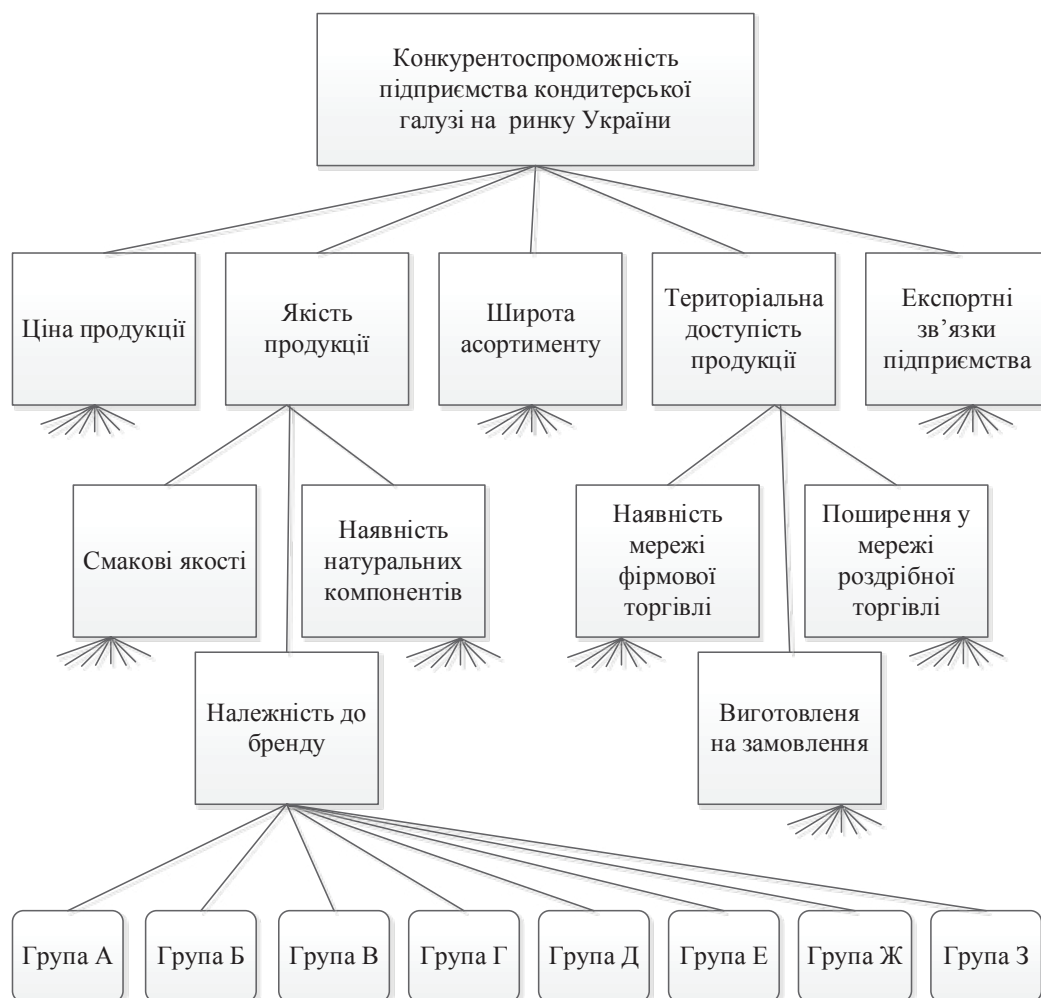


Рис. 3. Структура ієрархії для оцінки конкурентоспроможності кондитерських підприємств

Таблиця 1

Порівняльна характеристика альтернатив відносно всіх критеріїв

Назва стратегічної групи	Значення нормованого вектору пріоритетів
Група А (Ferrero, Mars)	0,1079723833
Група Б («Львівська майстерня шоколаду»)	0,172064855
Група В (Roshen)	0,177593133
Група Г («Бісквіт-Шоколад»)	0,1476792571
Група Д («АВК», «Київ-Конті», «Мир»)	0,1426365516
Група Е (приватні підприємці)	0,097838064
Група Ж («Полтавакондитер»)	0,08742881335
Група З (ЧКФ «Стріла», КФ «Престиж»)	0,078188377333
Всього	1,00

Таблиця 2

Порівняльна характеристика альтернатив відносно ознаки «Наявність мережі фірмових магазинів» з урахуванням нових оцінок для підприємства «Бісквіт-Шоколад»

Назва стратегічної групи	Значення нормованого вектору пріоритетів
Група В (Roshen)	0,17059313
Група Г («Бісквіт-Шоколад»)	0,16067925
Група Б («Львівська майстерня шоколаду»)	0,16046485
Група Д («АВК», «Київ-Конті», «Мир»)	0,14263655
Група А (Ferrero, Mars)	0,08797238
Група Е (приватні підприємці)	0,08542881
Група Ж («Полтавакондитер»)	0,08338064
Група З (ЧКФ «Стріла», КФ «Престиж»)	0,06828837
Всього	1,00

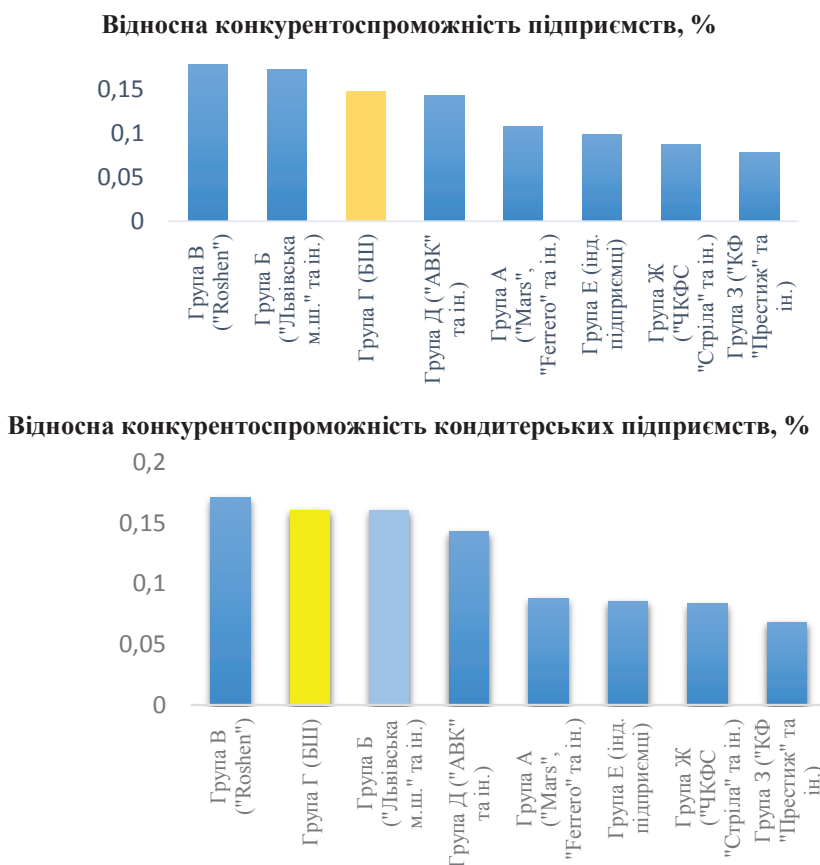


Рис. 4. Зміна відносної конкурентоспроможності підприємств серед стратегічних груп на кондитерському ринку

впровадження мережі фірмової торгівлі збільшилося з 14,78% до 16,06%, що дасть змогу корпорації незначною мірою обігнати (зрівнятися) підприємства групи Б та наблизитися до лідера ринку. Слід відзначити, що даний крок також дасть змогу вирішити такі стратегічні конкурентні проблеми, як просування брендів та збільшення обсягів реалізації продукції.

Висновки. Конкурентоспроможність підприємства є відносним показником, який указує на його конкурентні переваги над іншими підприємствами галузі. Проведене дослідження методичних засад управління конкурентоспроможністю підприємства дає змогу виділити її основні складники, а саме: здатність компанії розвиватися в умовах конкурентної боротьби та адаптуватися до змін зовнішнього оточення, досягти та зберігати певний рівень конкурентних переваг; спроможність компанії виробляти

та реалізовувати продукцію, яка користується попитом на ринку, ефективно використовувати ресурси компанії.

Додатковою стратегічною перевагою підприємства може бути його корпоративна соціальна відповідальність (КСВ). Хоча політика корпоративної соціальної відповідальності не спрямована прямо на отримання прибутку, її послідовна реалізація найчастіше є основою формування певних конкурентних переваг

У роботі авторами був запропонований новий методичний підхід до аналізу конкурентоспроможності кондитерських підприємств, який дає змогу оцінити вплив управлінського рішення на конкурентоспроможність підприємства. Доведення запропонованих методичних засад до рівня конкретних рекомендацій дає змогу використовувати їх менеджменту підприємств із мінімальними витратами часу на адаптацію до умов компанії.

Список використаних джерел:

1. Погребняк Д.В. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємства. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2011. Вип. 32. С. 45–51.
2. Костюк Л.А. Теоретичні та методичні засади оцінки конкурентоспроможності. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки*. 2012. Вип. 2. С. 22–30.
3. Сахно І.В. Аналіз основних методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки*. 2012. № 2. Ч. 2. С. 385–390.
4. Яцковий Д.В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 4(51). С. 183–188.
5. Газіна Л.І., Брінь П.В. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємств. *Вісник НТУ «ХПИ». Серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства»*. 2012. № 58(964). С. 28–32.
6. Брінь П.В., Чорна В.В. Теоретичні засади оцінювання конкурентоспроможності. *Вісник НТУ «ХПИ»*. 2013. № 69(1042). С. 77–83.
7. Brin P., Nehme M.N. Corporate social responsibility: analysis of theories and models. *EUREKA: Social and Humanities*. 2019. №. 5. P. 22–30.
8. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем. Москва : Радио и связь, 1991. 224 с.

References:

1. Poghrebnjak, D.V. (2011) Metody diagnostyky konkurentospromozhnosti pidpryjemstva [Methods of diagnostics of enterprise competitiveness] *Problemy pidvyshhennja efektyvnosti infrastruktury. Zbirnyk naukovykh pracj.* Vypusk 32. pp. 45–51.
2. Kostjuk, L.A. (2012) Teoretychni ta metodychni zasady ocinky konkurentospromozhnosti [Theoretical and methodological principles of competitiveness assessment] *Zbirnyk naukovykh pracj Tavrijskogo derzhavnogo aghrotekhnologhichnogo univertsytetu. (Ekonomichni nauky).* Vypusk 2. pp. 22–30.
3. Sakhno, I.V. (2012) Analiz osnovnykh metodychnykh pidkhodiv do ocinky konkurentospromozhnosti pidpryjemstv [Analysis of the main methodological approaches to the assessment of the competitiveness of enterprises] *Zbirnyk naukovykh pracj Tavrijskogo derzhavnogo aghrotekhnologhichnogo univertsytetu (ekonomichni nauky).* Ch. 2. pp. 385–390.
4. Jackovyj D.V. (2013) Suchasni metody ocinky konkurentospromozhnosti pidpryjemstva [Modern methods of assessing the competitiveness of the enterprise] *Visnyk socialjno-ekonomichnykh doslidzhenj.* Vyp. 4 (51). pp. 183–188.
5. Gazina L.I., & Brin P.V. (2012) Metody ocinky konkurentospromozhnosti pidpryjemstv [Methods of assessing the competitiveness of enterprises] *Visnyk NTU «KhPI». Serija : Aktualjni problemy upravlinnja ta finansovo-ghospodarskoji dijalnosti pidpryjemstva.* – Kharkiv : NTU «KhPI». # 58(964). pp. 28–32.
6. Brin P.V., & Chorna V.V. (2013) Teoretychni zasady ocinjuvannja konkurentospromozhnosti [Theoretical principles of competitiveness assessment] *Visnyk NTU «KhPI».* # 69(1042). pp. 77–83
7. Brin, P., & Nehme, M.N. (2019). Corporate social responsibility: analysis of theories and models. *EUREKA: Social and Humanities,* (5), 22–30.
8. Saaty, T. (1991) Analytycheskoe planirovanye. Orghanyzacyja system [Analytical planning. System organization] M.: Radyo i svjazj. (in Russian).

ДИНАМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены теоретико-методические основы и методы оценки конкурентоспособности предприятий и предложена оригинальная методика динамической оценки конкурентоспособности предприятий кондитерской отрасли, проанализировано влияние собственной сети торговой сети на конкурентоспособность предприятия, обоснована взаимозависимость конкурентоспособности предприятия от конкурентоспособности производимой продукции. В качестве математической базы предложенной модели использованы методические основы многокритериальных решений, а именно модифицированный метод анализа иерархий. Рассмотренная экономико-математическая модель направлена на детальный анализ факторов, которые характеризуют особенности отрасли. Динамическая оценка конкурентоспособности направлена на дополнительное обоснование управленческих решений и должна обеспечить повышение их эффективности.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, метод анализа иерархий, карта стратегических групп, оценка конкурентоспособности предприятия, кондитерская отрасль, анализ хозяйственной деятельности.

DYNAMIC ASSESSMENT OF COMPANY'S COMPETITIVENESS

Summary. The article considers the theoretical and methodological bases and methods of assessing the competitiveness of enterprises and proposes an original method of dynamic assessment of the competitiveness of enterprises in the confectionery industry, it also analyzes the influence of company's own retail network on the competitiveness of the company and the interdependence of the enterprise's competitiveness with the competitiveness of the produced products. The relevance of the research topic is connected with the fact that the current economic situation requires using of all reserves for improving the efficiency of economic activity of a company. To achieve the mentioned purpose of the article the authors use the Strategic Groups Mapping method and the Analytical Hierarchy Process. In this research the authors propose a new methodological approach to the analysis of the competitiveness of companies of the Ukrainian confectionery industry; the approach allows to evaluate the impact of managerial decisions on the competitiveness of the enterprise. The competitive advantage of a company depends on the nature of its market, thereafter, market leaders have greater access to raw materials, as opposed to small enterprises that have neither export links nor access to raw materials. In our opinion, in the process of assessing the competitiveness of an enterprise, all the indicators of its activity should be divided into two groups: those that are a general characteristic of the enterprise regardless of the industry and those that characterize the industry's specific features. The article substantiates the main criteria for assessing the competitiveness of an industrial enterprise. The hierarchy for assessing the competitiveness of an enterprise is built on the basis of the identified criteria. The practical value of the obtained result is that it has a form of specific recommendations, which allows to use it without spending additional time for adopting it to the conditions of a particular enterprise. The dynamic assessment of competitiveness is aimed at further substantiation of management decisions and should ensure their effectiveness.

Key words: competitiveness of the enterprise, Strategic Groups Mapping, Analytical Hierarchy Process, assessment of competitiveness of the enterprise, confectionery industry, analysis of economic activity.

Булатова О. В.
доктор економічних наук, професор,
перший проректор
Маріупольського державного університету
Зайковський О. С.
аспірант
Маріупольського державного університету

Bulatova Olena
Doctor of Economic Sciences, Professor,
First Vice-Rector
Mariupol State University
Zaikovsky Oleg
Postgraduate,
Mariupol State University

ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ БАГАТОВИМІРНИХ ПОКАЗНИКІВ

Анотація. У роботі запропоновано науково-методичний підхід до оцінки рівня розвитку інтернаціоналізації національних систем вищої освіти, який розвиває існуючий методичний інструментарій кількісної оцінки рівня розвитку процесів інтернаціоналізації вищої освіти. Інтернаціоналізація як об'єктивний процес стала невід'ємною частиною змін у вищій освіті, важливою детермінантою її розвитку та реформування. Обґрунтовано багатоаспектний характер феномену інтернаціоналізації, що об'єктивно зумовлює необхідність застосування багатовимірних оцінок, які базуються на розрахунку комплексних, інтегральних показників розвитку національних систем вищої освіти країн. Доведено, що в існуючих методичних підходах, що використовуються у дослідженні розвитку процесів інтернаціоналізації, спільним є обґрунтування багатоаспектного та складного характеру самого феномена інтернаціоналізації, що об'єктивно зумовлює необхідність застосування багатовимірних оцінок. Запропонований у роботі методичний інструментарій кількісної оцінки рівня розвитку інтернаціоналізації вищої освіти включає індекс інтернаціоналізації національної системи вищої освіти. Практичне застосування індексу дає змогу провести компаративний аналіз розвитку національних освітніх систем, визначити особливості впливу інтернаціоналізації вищої освіти на конкурентні переваги національних систем вищої освіти. Інтегральний індекс інтернаціоналізації національної системи вищої освіти визначено як багатовимірний показник, який надає комплексну кількісну характеристику рівня розвитку процесів інтернаціоналізації системи вищої освіти країни на певний момент часу.

Ключові слова: інтернаціоналізація вищої освіти, національна система вищої освіти, інтегральний індекс інтернаціоналізації національної системи вищої освіти.

Вступ та постановка проблеми. Поглиблення інтернаціоналізації, розширення інтеграційних процесів на глобальному та регіональному рівнях зумовлюють трансформацію сфери вищої освіти як національних систем, так і глобального господарства у цілому. Якщо процеси інтернаціоналізації виробництва та капіталу були предметом наукових досліджень уже декілька століть, то дослідження проблематики інтернаціоналізації вищої освіти стало стрімко поширюватися починаючи з 1980-х років [11]. Інтернаціоналізація стала не тільки невід'ємною частиною безперервного процесу змін у вищій освіті, фактично процеси інтернаціоналізації вищої освіти стали важливою детермінантою розвитку та реформування вищої школи. Інтернаціоналізація освіти надає переваги як безпосередньо університетам, так і національним економікам у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виходячи з того, що інтернаціоналізація є об'єктивним процесом, до якого залучено всі країни світу, цей процес має певну логіку свого розвитку. Аналіз наукових джерел дає змогу дійти висновку про взаємозв'язок та взаємозалежність процесів інтернаціоналізації та глобалізації. Розвиток інтернаціоналізації як концепції в ретроспективному аспекті, визначення її моделей та основних тенденцій представлено в роботах Х. де Віта, Ф. Хан-

тер, Л. Ховард [9]. Історичній еволюції розвитку інтернаціоналізації вищої освіти, визначенню міжнародного виміру вищої освіти присвячено роботи Ф. Дж. Альтбаха, Л. Рамблей Л. Рейзберг [2; 3]. Оцінюванню переваг, а також можливих негативних наслідків, визначенню академічних цінностей в інтернаціоналізації вищої освіти присвячено праці Е. Егрон-Полак, Р. Хадсона [7]. Сучасні національні політики і програми у частині забезпечення інтернаціоналізації вищої освіти у світі представлено у дослідженні Р. Хелмс, Л. Рамблей та ін. [10].

На міжнародному вимірі інтеграційних процесів, що відбуваються у царині вищої освіти, акцентують увагу й українські науковці (В.М. Захарченко, С.А. Калашникова, В.Г. Кремень, В.І. Луговий, А.В. Ставицький, Ю.М. Рашкевич, Ж.В. Таланова) [19, с. 25], які визначають інтернаціоналізацію освіти як процес інтеграції освітньої, дослідницької та адміністративної діяльності з міжнародним складником. У попередніх дослідженнях авторів доведено, що в умовах глобальних трансформацій сучасного світу міжнародна співпраця стала важливим показником розвитку освіти, а самі університети стають глобальними установами, вплив яких на формування конкурентних переваг національної соціально-економічної системи постійно посилюється [18].

Метою даної роботи є розроблення методичного інструментарію кількісної оцінки рівня розвитку процесів інтернаціоналізації вищої освіти. Застосування методичного інструментарію створює можливості для проведення компаративного аналізу розвитку в межах різних освітніх систем чи закладів освіти, виявлення закономірностей та характерних рис розвитку, оцінки динаміки та інтенсивності, а також установа особливостей впливу на конкурентні переваги національних систем вищої освіти.

Результати дослідження.

У сучасних дослідженнях оцінка процесів інтернаціоналізації зводиться до змістовного, логічного описання еволюції розвитку, особливостей прояву в умовах певного освітнього середовища. При цьому використовуються окремі кількісні чи якісні параметри (характеристики чи показники), які в різних аспектах виражають напрями розвитку міжнародного співробітництва у сфері освіти. Слід зазначити, що переважна більшість наукових досліджень, сконцентрованих на розробленні методів вимірювання процесів інтернаціоналізації на основі конструювання комплексних показників, розглядає як об'єкт аналізу сукупність закладів вищої освіти (університетів, їхніх структурних підрозділів), що виступають в освітньому просторі суб'єктами освітніх послуг. Так, досліджуючи рівень інтернаціоналізації закладів вищої освіти в Тайвані, автори [6] пропонують проводити оцінку на основі системи індикаторів, що об'єднані у чотири групи: context (кількість іноземних студентів; кількість країн, з яких прибувають студенти на навчання; кількість студентів, що навчаються за кордоном; кількість країн, до яких виїжджають студенти на навчання), input (наявність відділів із міжнародних питань; витрати на персонал відділів із міжнародних питань; наявність стратегії інтернаціоналізації; фінансування розвитку процесів інтернаціоналізації), process (відкриття підрозділів за кордоном; упровадження дистанційних програм та курсів; розвиток співробітництва у сфері міжнародних досліджень; розроблення курсів із питань інтернаціоналізації; сприяння міжнародній навчальній діяльності; сприяння міжнародному набору студентів; розвиток міжнародних стажувань), outcome (коефіцієнт виїзних студентів; частка іноземних студентів; частка іноземців у викладацькому складі; кількість міжнародних програм; кількість статей, опублікованих у міжнародних виданнях; кількість доповідей на міжнародних конференціях).

Для оцінки рівня інтернаціоналізації вищої освіти в Китаї запропоновано відповідний комплексний індекс [15], що складається з восьми складників (First-grade indexes), які включають 18 субіндексів (Second-grade indexes) і поєднують 48 показників-індикаторів (Third-grade indexes: specific items), що є як кількісними статистичними показниками, так і якісними, або бальними, оцінками. Для оцінки закладів вищої освіти Туреччини запропоновано відповідний комплексний показник (Internationalization Index of Higher Education), що складається з п'яти блоків показників (результативність наукових досліджень, ефективність навчальних програм, розвиток міжнародних зв'язків, підтримка студентів, рівень задоволеності освітнім середовищем), які включають 33 індикатори. Аналогічні дослідження проведені для оцінки рівня інтернаціоналізації закладів вищої освіти Німеччини [4], країн Латинської Америки та Карибського басейну [8], Італії [12] тощо.

Система показників може застосовуватися для оцінки рівня інтернаціоналізації окремої освітньої установи, що має у своєму складі різні структурні підрозділи, інститути, дослідницькі центри тощо [5]. При цьому в структурі від-

повідного комплексного індексу пропонується виділяти блоки показників, що описують результативність діяльності з міжнародного обміну студентів та викладачів, рівень якості освітніх послуг, рівень розвитку міжнародного співробітництва, участь у міжнародних проєктах, рівень міжнародної науково-дослідної діяльності тощо.

Таким чином, незважаючи на відмінності в структурі та складі показників, що в різних дослідженнях застосовуються для описання рівня розвитку процесів інтернаціоналізації, спільним є обґрунтування багатоаспектного та складного характеру самого феномена інтернаціоналізації, що об'єктивно зумовлює необхідність застосування багатовимірних оцінок, що базується на розрахунку комплексних, інтегральних показників. При цьому слід зазначити, що недостатньо дослідженим у цьому напрямі залишається питання комплексної кількісної оцінки процесів інтернаціоналізації на міжнародному (глобальному) рівні, на якому об'єктом аналізу виступатимуть не окремі освітні установи, а національні системи вищої освіти країн у цілому.

Пропонуємо побудувати комплексний (інтегральний) індекс інтернаціоналізації національної системи вищої освіти, що враховуватиме багатоаспектний та динамічний характер розвитку процесів інтернаціоналізації, а також дасть змогу визначити, як різні прояви цього процесу окремо та в системі впливають на рівень та конкурентоспроможність розвитку системи вищої освіти країн світу.

Під інтегральним індексом інтернаціоналізації національної системи вищої освіти (I_{NHES}) слід розуміти багатовимірний показник, що є результатом компіляції системи одиничних параметрів та який надає комплексну, кількісну характеристику рівня розвитку процесів інтернаціоналізації системи вищої освіти країни на певний момент часу. I_{NHES} дає змогу кількісно оцінити процеси, які неможливо об'єктивно та системно описати за допомогою окремих одиничних параметрів, поєднує різні аспекти проявів процесу інтернаціоналізації та дає можливість інтерпретувати характер та особливості впливу окремих індикаторів. Розрахунок I_{NHES} у певному часовому інтервалі дає змогу виявляти закономірності розвитку самого процесу та оцінювати інтенсивність динамічних змін.

Методологія розрахунку I_{NHES} базується на реалізації таких етапів:

1. Теоретичне обґрунтування сутності інтегрального показника з погляду його призначення характеризувати багатовимірний та складний процес інтернаціоналізації.
2. Формування системи показників (одиничних параметрів), що є індикаторами інтернаціоналізації та можуть бути включені до структури інтегрального індексу. Обґрунтування змісту цих показників, їх класифікація та систематизація з погляду характеру впливу на рівень інтернаціоналізації системи вищої освіти.
3. Формування бази даних вхідної інформації за індикаторами, що відібрані. Обґрунтування вибірки об'єктів (обсягу, якісного складу) та часового інтервалу, за якими проводитимуться розрахунки.
4. Стандартизація вихідних параметрів (одиничних показників) із метою приведення їх до порівнювального вигляду, вибір методу стандартизації.
5. Розрахунок інтегральних оцінок за вибіркою об'єктів.
6. Ранжування об'єктів за отриманими інтегральними оцінками.
7. Аналіз отриманих результатів.

На основі аналізу чинників, що визначають розвиток процесів інтернаціоналізації, до I_{NHES} запропоновано включити такі одиничні індикатори (табл. 1).

Система одиничних параметрів, що визначають структуру Π_{NHES}

Індикатор	Позначення	Характеристика
Витрати на освіту, % до ВВП	Exp_{ed}	Показник, що є індикатором пріоритетності сфери в країні, характеризує ресурсний складник розвитку
Частка іноземних студентів, %	R_{in}	Коефіцієнт в'їзної мобільності, що характеризує питому вагу іноземних студентів, що навчаються в закладах вищої освіти країни
Частка студентів, що виїхали за кордон на навчання, %	R_{out}	Коефіцієнт виїзної мобільності, що характеризує питому вагу студентів, що виїжджають за межі країни на навчання
Частка іноземних докторантів, %	R_{doct}	Індикатор наявності докторантури для іноземних студентів, характеризує, яку частку іноземні здобувачі ступеня доктора наук займають серед загального числа здобувачів
Питома вага публікацій, опублікованих у співавторстві з іноземними учасниками, %	IC	Індикатори, що характеризують розвиток міжнародного співробітництва у сфері наукових досліджень та апробації їх результатів. Розраховані за даними наукової бази Scopus [14] та відображають рівень розвитку спільних досліджень з іноземними науковцями (IC, international collobration) та рівень зацікавленості в публікаціях за межами країни (EC, external cites)
Питома вага цитувань публікацій за межами країни (зовнішні цитування), %	EC	
Число університетів світового рівня (за Шанхайським рейтингом)	WCU	Індикатори, що розраховано за Шанхайським рейтингом (ARWU) [1], до якого входять 1000 університетів світового класу. Показники відображають, скільки в країні таких університетів, яку частку вони займають серед закладів вищої освіти в країні, яку частку в першій сотні університетів світового рівня займають національні університети
Питома вага університетів світового рівня в системі вищої освіти країни, % до числа ЗВО	d_{WCU}	
Питома вага університетів світового рівня в країні з TOP-100 Шанхайського рейтингу, %	WCU_{top100}	
Глибина розвитку університетів світового рівня (індикатор O4 з рейтингу U21), балів	WCU_{dep}	Показник є одним з індикаторів рейтингу U21 [17], що розраховується співвідношенням суми балів університетів світового рівня згідно з Шанхайським рейтингом у країні до чисельності населення
Експорт освітніх послуг, % до обсягів експорту послуг	Ex_{ed}	Показники, що характеризують ступінь залученості країни у світову торгівлю освітніми послугами; взяті у відносному значенні до розмірів зовнішньої торгівлі послугами країни за даними статистичної бази UnctadStat [16]
Імпорт освітніх послуг, % до обсягів імпорту послуг	Im_{ed}	

Усі запропоновані індикатори мають кількісну форму виразу та підлягають кількісному вимірюванню, публікуються у відкритому доступі у статистичних базах даних різних міжнародних інституцій, характеризуються достатньо високими властивостями щодо реального опису проявів процесів інтернаціоналізації. Також слід зазначити, що наведені показники є відносними величинами, які також ураховують розмір та рівень розвитку країн, національні системи вищої освіти яких підлягають компаративній оцінці з погляду розвитку процесів інтернаціоналізації.

Для оцінки процесів інтернаціоналізації національних систем вищої освіти запропоновано вибрати вибірку країн, системи вищої освіти яких є об'єктом оцінки в рамках світових рейтингів, зокрема Universitas 21, що оцінює конкурентні позиції національних освітніх систем 50 країн починаючи з 2012 р. Рейтинг U21 розроблений як орієнтир для урядів, освітніх установ та різного кола осіб і спрямований на виявлення важливості створення сильного середовища для вищих навчальних закладів, їх внеску у забезпечення соціально-економічного та культурного розвитку країн, забезпечення високої якості освітніх послуг та наукових досліджень. Загальна оцінка рівня розвитку систем вищої освіти за U21 складається з чотирьох складників (результативність, ресурси, зв'язки, середовища), що виступають основними детермінантами їхньої конкурентоспроможності та визначають позиції країни у світовому освітньому просторі.

Щодо стандартизації параметрів, яка забезпечує приведення їх до порівнювального вигляду перед наступним етапом агрегування у відповідну інтегральну оцінку, то в дослідженні було вибрано метод «максимум – мінімум» (min-max) [13], в якому нормування параметрів здійснюється за формулами:

$$P_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (1)$$

$$P_{ij} = \frac{x_{\max} - x_{ij}}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (2)$$

де x_{ij} – значення одиничного параметра j для країни i , x_{\min} , x_{\max} – відповідно мінімальне та максимальне значення одиничного показника j .

Формула (1) використовується в тому разі, якщо зростання значення параметру, що розглядається, призводить до відповідного збільшення самого інтегрального показника. В іншому разі застосовують формулу (2). Тобто два варіанти формули необхідні для трансформації показників різної спрямованості. Таким чином, метод «максимум – мінімум» ураховує діапазон варіації показників та дає змогу отримати оцінки в межах інтервалу [0, 1] або [0, 100]%.

Щодо форми агрегування одиничних параметрів, у дослідженні було вибрано середню арифметичну для побудови відповідного інтегрального показника, формула розрахунку якого матиме вигляд:

$$\Pi_{NHES} = \frac{Exp_{ed} + R_{in} + R_{out} + R_{doct} + IC + EC + WCU + d_{WCU} + WCU_{top100} + WCU_{dep} + Ex_{ed} + Im_{ed}}{12} \quad (3)$$

Результати оцінки статистичних розподілів даних показників наведено в табл. 2.

Найбільш високий ступень варіації країн у вибірці спостерігається за такими показниками, як число університетів світового рівня за Шанхайським рейтингом (коефіцієнт варіації дорівнює 183,59%), питома вага університетів світового рівня в країні з TOP-100 Шанхайського

Результати розрахунку показників описової статистики одиничних індикаторів Π_{NHES}

Індикатор	Min	Max	Mean	St.dev.	Variation, %
Витрати на освіту, % до ВВП	0,64 (Таїланд)	2,58 (США)	1,44	0,42	29,15
Частка іноземних студентів, %	0,14 (Індія)	27,22 (Сінгапур)	6,98	6,19	88,76
Частка студентів, що виїхали за кордон на навчання, %	0,27 (Корея)	19,12 (Словаччина)	3,62	3,49	96,29
Частка іноземних докторантів, %	0,25 (Індія)	54,9 (Швейцарія)	18,87	15,74	83,42
Питома вага публікацій, опублікованих у співавторстві з іноземними учасниками, %	17,84 (Індія)	69,87 (Швейцарія)	48,21	13,78	28,59
Питома вага цитувань публікацій за межами країни (зовнішні цитування), %	31,57 (Китай)	83,58 (Словенія)	71,93	10,37	14,41
Число університетів світового рівня (за Шанхайським рейтингом)	0 (Україна)	217 (США)	21,34	39,18	183,59
Питома вага університетів світового рівня в системі вищої освіти країни, % до числа ЗВО	0 (Україна)	27,66 (Швеція)	7,76	6,51	83,90
Глибина розвитку університетів світового рівня (індикатор О4 з рейтингу U21), балів	0 (Україна)	100 (Швейцарія)	28,82	26,49	91,92
Питома вага університетів світового рівня в країні з TOP-100 Шанхайського рейтингу, %	0 (26 країн)	46 (США)	2,27	7,02	308,71
Експорт освітніх послуг, % до обсягів експорту послуг	0,005 (Сінгапур)	35,738 (Австралія)	1,97	5,93	300,36
Імпорт освітніх послуг, % до обсягів імпорту послуг	0,013 (Ірландія)	14,190 (Китай)	1,12	2,23	198,17

рейтингу (308,71%), експорт освітніх послуг (300,36%), імпорт освітніх послуг (198,17%). Відносно однорідними є сукупність країн за такими показниками інтернаціоналізації, як питома вага цитувань публікацій за межами країни (зовнішні цитування) (коефіцієнт варіації дорівнює 14,41%), питома вага публікацій, опублікованих у співавторстві з іноземними учасниками (28,59%), витрати на освіту, % до ВВП (29,15%). За рештою показників, включених до інтегрального індексу інтернаціоналізації, також можна констатувати наявність достатньо високого ступеня варіації значень індикаторів. Слід відзначити, що Швейцарія за трьома показниками та США – за двома мають найвищі рівні індикаторів. Серед країн, що найчастіше у вибірці приймають найменші значення показників, можна виділити Індію та Україну. Максимальним рівнем інтернаціоналізації системи вищої освіти характеризується Австралія (Π_{NHES} дорівнює 50,39%), до десятки країн із найбільш високим рівнем інтернаціоналізації системи вищої освіти також увійшли Нова Зеландія (46,88%), Швейцарія (46,48%), Великобританія (45,51%), Швеція (44,48%), Сінгапур (44,06%), США (43,19%), Канада (39,89%), Австрія (39,80%) та Нідерланди (38,57%). До країн, що за результатами розрахунків мають найнижчий рівень інтернаціоналізації системи вищої освіти, можна віднести Туреччину (14,96%), Бразилію (2,98%), Україну (12,7%), Індію (9,97%) та Росію (9,85%).

Статистичний аналіз розподілу країн у вибірці дає змогу зробити такі висновки:

- середнє значення індексу інтернаціоналізації (середнє арифметичне) дорівнює 28,14%, при цьому, відповідно до медіанного значення показника, половина країн у вибірці має індекс інтернаціоналізації, що не перевищує 25,94%;

- Австралія, система вищої освіти якої характеризується найвищим рівнем інтернаціоналізації, має значення індексу, що на 79% перевищує середнє значення за вибіркою країн; Росія, система вищої освіти якої за результатами розрахунків має відносно найнижчий рівень

інтернаціоналізації, характеризується значення індексу, що на 65% менше за середнє значення. Отже, коефіцієнт диференціації значень між максимальною та мінімальною оцінками дорівнює 5,12;

- оцінка варіації на основі середньоквадратичного відхилення, яке дорівнює 39,8%, свідчить про відносно неоднорідний характер сукупності країн, що аналізується, за інтегральним індексом інтернаціоналізації;

- оцінка структурних характеристик ряду розподілу, зокрема децилів розподілу, свідчить, що рівень інтернаціоналізації 10% найбільш інтернаціоналізованих країн перевищує 45,51%, а рівень 10% найменш інтернаціоналізованих країн не є більшим за 14,96%. Отже, коефіцієнт децильної диференціації дорівнює 3,01 та свідчить, що рівень інтернаціоналізації 10% найбільш інтернаціоналізованих країн у три рази вищий за рівень інтернаціоналізації 10% найменш інтернаціоналізованих країн.

Оскільки країни, що аналізуються, являють собою неоднорідну в якісному відношенні вибіркoву статистичну сукупність, доцільним є групування країн із метою їх класифікації за рівнями інтернаціоналізації та виділення якісно однорідних груп. Результати групування (було проведено групування з рівними інтервалами, за формулою Стереджеса було розраховано число груп $k = 6$ відповідно до обсягу вибіркової сукупності $n = 44$) представлено в табл. 3.

Оцінка результатів групування дає змогу класифікувати країни на групи за рівнем інтернаціоналізації відносно середньогрупових значень інтегрального індексу інтернаціоналізації (рис. 1). Найбільшою за обсягом групою, на яку припадає 27,3% сукупності, є країни із середнім рівнем інтернаціоналізації системи вищої освіти (середній $\Pi_{NHES} = 25,65$), до якої увійшли дев'ять країн ЄС (75% групи), дві країни Азійського регіону (Малайзія та Китай) та одна країна Латиноамериканського регіону (Чилі). 20,5% сукупності припадає на країни з низьким рівнем інтернаціоналізації системи вищої (середній $\Pi_{NHES} = 13,5$, що на 48% менше за середній показник за

Групування країн за Π_{NHES}

№	Групи країн за Π_{NHES}		Число країн	Країни	Питома вага групи, %	Середньогрупові значення Π_{NHES} (середня геометрична)
	1	2				
1	9,85	16,60	9	Росія, Індія, Україна, Бразилія, Туреччина, Польща, Мексика, Таїланд, Румунія	20,5	13,50
2	16,60	23,36	6	Аргентина, Хорватія, Японія, Сербія, Греція, Корея	13,6	20,44
3	23,36	30,12	12	Малайзія, Чилі, Китай, Угорщина, Словенія, Болгарія, Іспанія, Чехія, Італія, Португалія, Німеччина, Словаччина	27,3	25,65
4	30,12	36,87	4	Ізраїль, Ірландія, Франція, Норвегія	9,1	32,54
5	36,87	43,63	7	Данія, Фінляндія, Бельгія, Нідерланди, Австрія, Канада, США	15,9	39,25
6	43,63	50,39	6	Сінгапур, Швеція, Великобританія, Швейцарія, Нова Зеландія, Австралія	13,6	46,25
Разом:			44		100,0	25,84

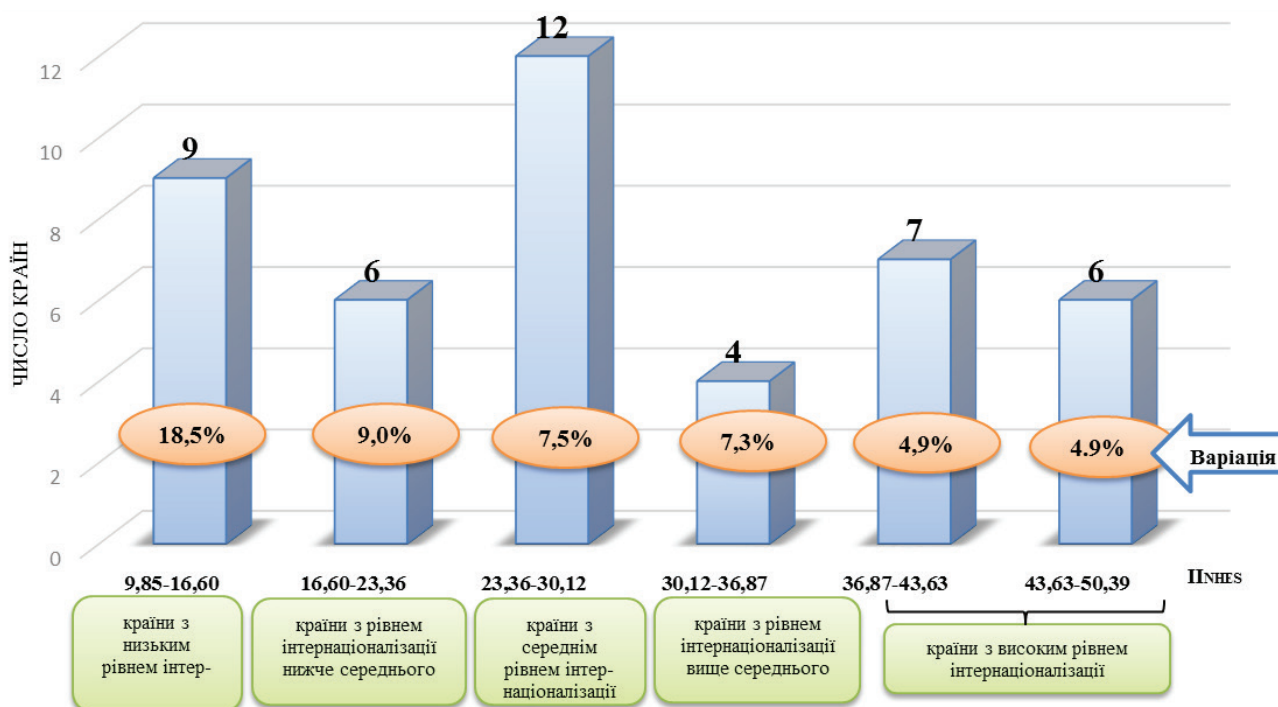


Рис. 1. Систематизація країн за рівнем інтернаціоналізації систем вищої освіти

вибіркою у цілому), серед яких – дві країни ЄС (Польща та Румунія) та Україна. Країни двох останніх груп, які займають 29,5% сукупності, було віднесено до країн із високим рівнем інтернаціоналізації вищої освіти (відповідний середній індекс на 65% вищий за середній значення по вибірковій сукупності у цілому), серед них – шість країн ЄС, а також США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Сінгапур та Швейцарія.

Оцінка рівня варіації в рамках виділених груп дає змогу констатувати якісно однорідний характер розподілу країн у групах, отже, країни за інтегральною оцінкою по групах мають схожий рівень та характер розвитку процесів інтернаціоналізації вищої освіти.

Висновки. В умовах глобалізації відбуваються суттєві трансформації освітнього простору, змінюється місце та роль університетів, оскільки процеси інтернаціоналізації, інтеграції сприяють посиленню конвергенції освітніх систем різного рівня, впливають на рівень конкурентоспроможності не тільки освітніх систем країн, а й забезпечують визначальний вплив на рівень конкурентоспроможності національних економік та регіонів у міжнародній економіці у цілому. Розроблений методичний

інструментарій кількісної оцінки рівня розвитку інтернаціоналізації вищої освіти, який включає запропонований індекс інтернаціоналізації національної системи вищої освіти (Π_{NHES}), дає змогу провести компаративний аналіз розвитку національних освітніх систем, виявити оцінки динаміки та інтенсивності для встановлення особливостей впливу на конкурентні переваги національних систем вищої освіти.

Інтегральний індекс інтернаціоналізації національної системи вищої освіти визначено як багатовимірний показник, що є результатом компіляції системи одиничних параметрів і який надає комплексну, кількісну характеристику рівня розвитку процесів інтернаціоналізації системи вищої освіти країни на певний момент часу. Запропонований індекс дає можливість кількісно оцінити процеси, які неможливо об'єктивно та системно описати за допомогою окремих одиничних параметрів, поєднує різні аспекти проявів процесу інтернаціоналізації та дає змогу інтерпретувати характер й особливості впливу окремих індикаторів. Розрахунок індексу в певному часовому інтервалі дає змогу виявляти закономірності розвитку самого процесу та оцінювати інтенсивність динамічних змін.

Перспектива подальших досліджень передбачає проведення розрахунків інтегрального індексу інтернаціоналізації в динаміці, що дасть змогу виявити закономірності та інтенсивність розвитку цих процесів у країнах; порівняльний аналіз динаміки розрахованих показників

дасть змогу оцінити рівень випередження різних країн щодо просування процесів інтернаціоналізації, характер взаємозв'язків між рівнем розвитку процесів інтернаціоналізації та рівнем конкурентоспроможності національних систем вищої освіти.

Список використаних джерел:

1. Academic Ranking of World Universities (ARWU) : official website. URL : <http://www.shanghairanking.com> (accessed: 19.10.2019).
2. Altbach P.G. Comparative perspectives in higher education for the twenty-first century. *Higher Education Policy*. 1998. Vol. 11. Issue 4. P. 347–356.
3. Altbach P.G., Reisberg L., Rumbley L.E. Trends in global higher education: Tracking an academic revolution. Chestnut Hill, MA: Boston College Center for International Higher Education, 2009. URL : http://www.cep.edu.rs/public/Altbach_Reisberg_Rumbley_Tracking_an_Academic_Revolution_UNESCO_2009.pdf (accessed: 22.10.2019).
4. Brandenburg U., Federkeil G. How to measure internationality and internationalization of Higher Education Institutions. Indicators and key figures. Working paper №. 92. Centre for Higher Education Development, 2007. URL : https://www.che.de/downloads/How_to_measure_internationality_AP_92.pdf (accessed: 05.11.2019).
5. Carmen B.M, Boquera M., Carot J. Measuring internationalization performance of higher education institutions through composite indicators. València, 2017. P. 3149–3156.
6. Ching G., Chin J. Managing Higher Education Institution Internationalization: Contemporary efforts of a university in Taiwan. *International Journal of Research Studies in Management*. 2012. Vol 1. P. 3–16.
7. Egron-Polak E., Hudson R. Internationalization of Higher Education: Growing expectations, fundamental values: IAU 4th Global Survey. International Association of Universities. 2014. P. 146.
8. Gacel-Ávila J., Marmolejo F. Internationalization of tertiary education in Latin America and the Caribbean. En Jones, E., et al. (Eds.) *Global and Local Internationalization*, Rotterdam: Sense Publishers. 2016. P. 141–148.
9. Internationalisation of higher education. Study. European Parliament's Committee on Culture and Education. Brussels, 2015. 321 p. URL : [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540370/IPOL_STU\(2015\)540370_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540370/IPOL_STU(2015)540370_EN.pdf) (accessed: 15.10.2019).
10. Helms R.M., Rumbley L.E., Brajkovic L., Mihut G. Internationalizing Higher Education Worldwide: National Policies and Programs. American Council on Education. The Boston College Center for International Higher Education. Boston, 2015. URL : <http://www.acenet.edu/news-room/Documents/National-Policies-and-Programs-Part-1-Global.pdf> (accessed: 09.11.2019).
11. Knight J. Updating the Definition of Internationalization. *International Higher Education*. 2003. № 33. URL : <https://doi.org/10.6017/ihe.2003.33.7391> (accessed: 02.11.2019).
12. Mazzoleni E., Coelen R. Italian Higher Education Reform: Great Potential for Internationalisation but Issues in Implementation. En Jones, E., et al. (Eds.) *Global and Local Internationalization*. Rotterdam : Sense Publishers, 2016. P. 155–162.
13. Handbook on constructing composite indicators. Methodology and User guide / M. Nardo et al. *OECD-JRC joint publication, OECD Statistics Working Paper*. Paris, 2008. URL : <http://www.oecd.org/std/42495745.pdf> (accessed: 04.11.2019).
14. SCImago Journal & Country Rank : official website. URL : <https://www.scimagojr.com/countryrank.php> (accessed: 02.11.2019).
15. Tang Zhi-wen. The Evaluation Index System of Internationalization of Chinese Higher Vocational Education in the era of Knowledge-based economy. Proceedings of the 2013 Conference on Education Technology and Management Science. Paris, 2013. URL : <https://www.atlantis-press.com/proceedings/icetms-13/7040>. (accessed: 25.10.2019).
16. Exports and imports by service-category and by trade-partner, annual (2005–2018). UnctadStat. Beyond 20/20 WDS – Table view services. URL : <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=135718> (accessed: 02.11.2019).
17. U21 Ranking of National Higher Education Systems 2019. Universitas 21. URL : <https://universitas21.com/what-we-do/u21-rankings/u21-ranking-national-higher-education-systems-2019> (accessed: 30.10.2019).
18. Булагова О.В., Зайковський О.С. Глобалізація освітнього простору: основні характеристики та принципи розвитку. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія «Економіка»*. 2019. Вип. 17. С. 63–71. URL : <http://visnyk-ekonomics.mdu.in.ua/ARHIV-uk/17/10.pdf> (дата звернення: 20.09.2019).
19. Кремень В.Г. Національний освітній глосарій: вища освіта. Київ : Плеяди, 2014. 100 с.

References:

1. Academic Ranking of World Universities (ARWU): official web site. URL: <http://www.shanghairanking.com>. (accessed: 19.10.2019).
2. Altbach P. G. Comparative perspectives in higher education for the twenty-first century. *Higher Education Policy*. 1998. Vol. 11. Issue 4. P. 347–356.
3. Altbach P. G., Reisberg L., Rumbley L. E. Trends in global higher education: Tracking an academic revolution. Chestnut Hill, MA: Boston College Center for International Higher Education, 2009. URL: http://www.cep.edu.rs/public/Altbach_Reisberg_Rumbley_Tracking_an_Academic_Revolution_UNESCO_2009.pdf. (accessed: 22.10.2019).
4. Brandenburg U., Federkeil G. How to measure internationality and internationalization of Higher Education Institutions. Indicators and key figures. Working paper No. 92. Centre for Higher Education Development, 2007. URL: https://www.che.de/downloads/How_to_measure_internationality_AP_92.pdf. (accessed: 05.11.2019).
5. Carmen B.M, Boquera M., Carot J. Measuring internationalization performance of higher education institutions through composite indicators. València, 2017. P. 3149–3156.
6. Ching G., Chin J. Managing Higher Education Institution Internationalization: Contemporary efforts of a university in Taiwan. *International Journal of Research Studies in Management*. 2012. Vol 1. P. 3–16.
7. Egron-Polak E., Hudson R. Internationalization of Higher Education: Growing expectations, fundamental values: IAU 4th Global Survey. International Association of Universities. 2014. P. 146.
8. Gacel-Ávila, J.; Marmolejo, F. Internationalization of tertiary education in Latin America and the Caribbean. En Jones, E., et al. (Eds.) *Global and Local Internationalization*, Rotterdam: Sense Publishers. – 2016. P. 141–148.

9. Internationalisation of higher education. Study. European Parliament's Committee on Culture and Education. Brussels, 2015. 321 p. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540370/IPOL_STU\(2015\)540370_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540370/IPOL_STU(2015)540370_EN.pdf) (accessed: 15.10.2019).
10. Helms R. M., Rumbley L. E., Brajkovic L., Mihut G. Internationalizing Higher Education Worldwide: National Policies and Programs. American Council on Education. The Boston College Center for International Higher Education. Boston, 2015. URL: <http://www.acenet.edu/news-room/Documents/National-Policies-and-Programs-Part-1-Global.pdf>. (accessed: 09.11.2019).
11. Knight J. Updating the Definition of Internationalization. *International Higher Education*. 2003. № 33. URL: <https://doi.org/10.6017/ihe.2003.33.7391>. (accessed: 02.11.2019).
12. Mazzoleni E., Coelen R. Italian Higher Education Reform: Great Potential for Internationalisation but Issues in Implementation. En Jones, E., et al. (Eds.) *Global and Local Internationalization*. Rotterdam: Sense Publishers, 2016. P. 155–162.
13. Nardo M., Saisana M., Saltelli A., Tarantola S., Hoffman A., Giovannini E. Handbook on constructing composite indicators. Methodology and User guide. OECD-JRC joint publication, OECD Statistics Working Paper. Paris, 2008. URL: <http://www.oecd.org/std/42495745.pdf>. (accessed: 04.11.2019).
14. SCImago Journal & Country Rank: official web site. URL: <https://www.scimagojr.com/countryrank.php>. (accessed: 02.11.2019).
15. Tang Zhi-wen. The Evaluation Index System of Internationalization of Chinese Higher Vocational Education in the era of Knowledge-based economy. Proceedings of the 2013 Conference on Education Technology and Management Science. Paris, 2013. URL: <https://www.atlantispress.com/proceedings/icetms-13/7040>. (accessed: 25.10.2019).
16. Exports and imports by service-category and by trade-partner, annual (2005-2018). UnctadStat. Beyond 20/20 WDS – Table view services. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=135718>. (accessed: 02.11.2019).
17. U21 Ranking of National Higher Education Systems 2019. *Universitas21*. – URL: <https://universitas21.com/what-we-do/u21-rankings/u21-ranking-national-higher-education-systems-2019>. (accessed: 30.10.2019).
18. Bulatova O.V., Zaikovskiy O.S. (2019) Hlobalizatsiia osvithnoho prostoru: osnovni kharakterystyky ta pryntsyppu rozvytku [Globalization of the educational space: basic characteristics and principles of development] *Bulletin of Mariupol State University. Series: Economics*. Vol.17. C. 63-71. – URL: <http://visnyk-ekonomics.mdu.in.ua/ARHIV-uk/17/10.pdf>. (accessed: 20.09.2019).
19. Kremin V.G. (2014) *Natsionalnyi osvithii hlosarii: vyshcha osvita* [National Education Glossary: Higher Education]. Kyiv: LLC Pleiades. (in Ukrainian).

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МНОГОМЕРНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация. В работе предложен научно-методический подход к оценке уровня развития интернационализации национальных систем высшего образования, который развивает существующий методический инструментарий количественной оценки уровня развития процессов интернационализации высшего образования. Интернационализация как объективный процесс стала неотъемлемой частью изменений в высшем образовании, важной детерминантой ее развития и реформирования. Обоснован многоаспектный характер феномена интернационализации, что объективно обуславливает необходимость применения многомерных оценок, основанных на расчете комплексных, интегральных показателей развития национальных систем высшего образования стран. Доказано, что в существующих методических подходах, используемых для исследования развития процессов интернационализации, обоснован многоаспектный и сложный характер феномена интернационализации, что объективно обуславливает необходимость применения многомерных оценок. Предложенный в работе методический инструментарий количественной оценки уровня развития интернационализации высшего образования включает индекс интернационализации национальной системы высшего образования. Практическое применение индекса позволяет проводить сравнительный анализ развития национальных образовательных систем, определять особенности влияния интернационализации высшего образования на конкурентные преимущества национальных систем высшего образования. Интегральный индекс интернационализации национальной системы высшего образования определяется как многомерный показатель, который обеспечивает комплексную количественную характеристику уровня развития процессов интернационализации системы высшего образования страны на определенный момент времени.

Ключевые слова: интернационализация высшего образования, национальная система высшего образования, интегральный индекс интернационализации национальной системы высшего образования.

ESTIMATION OF DEVELOPMENT LEVEL OF THE NATIONAL HIGHER EDUCATION SYSTEM INTERNATIONALIZATION PROCESSES ON THE BASIS OF MULTIDIMENSIONAL INDICATORS

Summary. The paper proposes research and methodological approach to estimation of development level of the national higher education system internationalization processes which develops the existing methodological range of tools for quantitative estimation of development level of the national higher education system internationalization processes. Internationalization as an objective process has become an integral part of changes in higher education, an important determinant for its development and reforming. The paper grounds multidimensional nature of the internationalization phenomenon which objectively necessitates the use of multidimensional estimations based on the calculation of complex and integral indicators of the national higher education systems development in different countries. It is proved that the common feature of the existing methodological approaches used to study the development of internationalization processes is the substantiation of the multidimensional and complex nature of the internationalization phenomenon itself which objectively necessitates the use of multidimensional estimations. The issue of complex quantitative estimation of internationalization processes at the international (global) level, at which not individual educational institutions but the national higher education systems of countries as a whole will be the object of analysis, remains insufficiently studied in this respect. The proposed methodological range of tools for quantitative estimation of the higher education internationalization level includes the index of national higher education system internationalization. The integral index of the national higher education system internationalization is defined as a multidimensional indicator that gives a comprehensive quantitative characteristic of the development level of the higher education system internationalization processes in the country at a certain point in time. According to the results of the study with the use of the integral internationalization index, we classified countries into groups according to the internationalization level as relating to the average group values.

Key words: higher education internationalization, national higher education system, Integral internationalization index of the national higher education system.

Булкот О. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Bulkot Oksana

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economics and Marketing
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

СТАЛІ ФОНДОВІ БІРЖІ – НОВИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню фінансових аспектів сталого розвитку світової економіки. Визначено пріоритетні напрями сталого розвитку, до яких, зокрема, віднесено концепцію відповідального інвестування. Доведено, що відповідальні інвестиції є рушійною силою, покликаною забезпечити розвиток інших форм сталого розвитку. Визначено, що головну роль як інституційного механізму, який забезпечує імплементацію стратегії відповідального інвестування до діяльності господарюючих суб'єктів, а також організацію взаємодії між ними на всіх рівнях функціонування глобальної економіки, відіграють міжнародні фондові біржі. Проаналізовано динаміку та тенденції розвитку учасників ініціативи сталих фондових бірж, визначено роль та функції міжнародних фондових бірж у розвитку та імплементації концепції відповідального інвестування зокрема та сталого розвитку у цілому. Показано роль міжнародного фінансового ринку в розвитку ініціативи відповідального інвестування в глобальному масштабі. Охарактеризовано особливості та динаміку торгівлі «зеленими» фінансовими інструментами.

Ключові слова: сталий розвиток, відповідальне інвестування, ESG-фактори, ESG-індекс, ініціатива сталих фондових бірж, «зелені» боргові цінні папери, «зелені» активи.

Вступ та постановка проблеми. Вплив діяльності великих компаній на світову економіку нині є досить неоднозначним: з одного боку, вони сприяють прискореному розвитку не тільки окремих ринків, а й цілих економік, а з іншого – створюють негативний вплив на ресурсне забезпечення та екологічні системи як приймаючих країн, так і країн базування. Отже, питання відповідального ведення діяльності транснаціональними компаніями у цілому та інвестування зокрема в сучасних умовах розвитку глобальної економічної системи є особливо актуальними. Саме відповідальному інвестуванню відводиться чільне місце як дієвому механізму, здатному забезпечити реалізацію концепції сталого розвитку. І важливою у цьому аспекті є якраз участь впливових інфраструктурних, базуюючих організацій в імплементації принципів сталого розвитку, управлінні, розвитку названих процесів та, головне, організації взаємодії між суб'єктами господарювання на всіх рівнях функціонування глобальної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепцію сталого розвитку було започатковано ініціативою ООН ще в 1992 р. на Конференції у Ріо-де-Жанейро (Бразилія), за результатами якої було опубліковано Порядок денний, який і визначив основні положення сталого розвитку [1].

Пізніше, у 2015 р., Генеральною Асамблеєю було прийнято Резолюцію, яка стосувалася проблем сталого розвитку до 2030 р. [2].

Саме цим документом визначалося 17 базових принципів сталого розвитку. Відповідно, країни, інтеграційні об'єднання та окремі суб'єкти господарювання, котрі приєдналися до ініціативи сталого розвитку, почали публікувати власні аналітичні звіти, а також посібники з імплементації та розвитку стратегії сталого розвитку у цілому та відповідального інвестування зокрема. Саме публікації звітів офіційними міжнародними організаціями та інституціями й є основною теоретико-методологічною базою, де визначаються основні напрями, перспективи та проблеми,

що виникають під час імплементації та оцінювання ефективності стратегії сталого розвитку. Проте в окреслених дослідженнях не знаходимо визначення місця та впливу інфраструктурних установ-посередників, зокрема бірж, які своєю основною діяльністю можуть прямо впливати на імплементацію стратегії відповідального інвестування іншими суб'єктами міжнародного фінансового ринку.

Метою цієї роботи є виявлення місця та ролі міжнародних фондових бірж у реалізації концепції відповідального інвестування.

Результати дослідження.

Відповідальне інвестування – це підхід до управління активами, що базується на врахуванні інвесторами екологічних, соціальних та управлінських чинників (environmental, social and corporate governance – ESG) під час прийняття стратегічних рішень щодо того, які саме активи інвестувати, та ролі, яку вони відіграють як власники та кредитори. Метою імплементації концепції відповідального інвестування є досягнення ефективного управління ризиками та вищої доходності інвестиційного портфеля з позиції врахування візії цінностей як інвестора, так і кінцевого бенефіціара під час реалізації інвестиційної стратегії [3].

ESG – екологічні, соціальні та управлінські фактори – відносяться до трьох ключових груп факторів оцінювання сталого розвитку та фінансових показників діяльності компанії. Концепція сталого розвитку та стале фінансування, як результат, набирають усе більшої ваги та впливу під час розроблення та реалізації інвестиційних стратегій, оскільки кліматичні та соціальні зміни продовжують інтенсивно впливати на динаміку світових ринків [4].

Із 2009 р. Генеральним Секретаріатом ООН започатковано ініціативу сталих фондових бірж (Sustainable Stock Exchanges – SSE) як спільну навчальну платформу для проведення досліджень щодо впливу співпраці бірж, інвесторів, регуляторів та компаній у глобальному вимірі

на формування корпоративної прозорості й ефективності в галузі охорони навколишнього середовища, соціального і корпоративного управління (ESG) та заохочення, тим самим до відповідального інвестування [5].

Сучасні фондові біржі є важливою платформою взаємодії між компаніями та інвесторами, це й не дивно, адже у 2018 р. ринкова капіталізація лише 60-ти найбільших фондових бірж світу становила 68,65 трлн. дол. США [6]. Що ж стосується учасників ініціативи SSE, то на кінець другого кварталу 2019 р. до її складу входить 86 бірж із 50 тис компаній, що знаходяться в лістингу, загальною ринковою капіталізацією 85 трлн. дол. США [7]. Варто зауважити, що за сім років починаючи з 2012 р., коли до складу Ініціативи SSE входило лише шість бірж, кількість учасників зросла на 90%, що фактично підтверджує важливість імплементації ESG-факторів до стратегічних орієнтирів діяльності компаній та вагому роль у сталому розвитку в межах глобальної економіки саме бірж.

Біржі можуть прямо впливати на імплементацію принципів відповідального інвестування компаніями, які знаходяться або прагнуть бути в їх лістингу, не говорячи навіть про ті, які входять до складу базових фондових індексів. Так, починаючи з 2002 р. лише дві біржі висували як обов'язкові умови лістингу, у тому числі й розкриття умов імплементації ESG-факторів, тоді як на кінець 2018 р. кількість таких бірж становила 16 [8].

Згідно з принципами сталого розвитку, біржі, які є членами Ініціативи SSE, повинні:

- проводити просвітницьку роботу серед членів біржі щодо важливості проблем сталого розвитку;

- сприяти розширенню доступу до інформації про ESG-фактори, яка буде релевантною та корисною під час прийняття інвестиційних рішень;

- забезпечити активну взаємодію зі стейкхолдерами з метою просування концепції сталого відповідального фінансування;

- створити умови для розвитку ринків та продуктів, які підтримують масштабування сталого відповідального фінансування та переорієнтацію фінансових потоків;

- створити ефективні системи внутрішнього корпоративного управління, управління операційними процесами та політикою з метою підтримання концепції сталого розвитку [9].

Разом із тим біржі – учасниці Ініціативи SSE забезпечують постійний моніторинг шести видів діяльності, пов'язаних із дотриманням та реалізацією принципів SSE:

- звітування щодо сталого розвитку – коли біржі самі звітують про реалізацію їхньої власної концепції сталого розвитку, включаючи ESG-фактори (наприклад, у 2004 р. таких бірж було всього чотири, а в 2018 р. їхня кількість зросла до 39);

- розроблення посібників щодо складання звітності про сталий розвиток – передбачені для партнерів Ініціативи SSE з методичними рекомендаціями про те, як правильно звітувати про ESG-фактори;

- правила лістингу для ESG-факторів, згідно з якими, компанії, що знаходяться в біржовому лістингу, мають звітувати про ESG-фактори;

- проведення тренінгів біржами для своїх партнерів по ESG-факторах (так, станом на кінець 2018 р. 48 бірж проводили ESG тренінги для компаній, що знаходяться в лістингу, інвесторів та стейкхолдерів, а це, зокрема: 18 бірж у Європі, 17 – в Азії, 8 – у Латинській Америці, 4 – в Африці та 1 – у Північній Америці);

- створення та публікація ESG-індексів, на основі яких інвестори можуть приймати рішення щодо вкладення коштів у «сталі» компанії;

- лістинг сталих облігацій – біржі повинні мати окрему платформу та інструменти для лістингу сталих облігацій, щоб інвестори мали можливість швидкого доступу до сталих ринків інструментів із фіксованою доходністю [8].

Стабільне зростання ступеня залученості бірж до сталого розвитку свідчить про потребу ринку в більшому масиві інформації стосовно проблем сталого розвитку та зростаюче розуміння матеріальних ризиків, які можуть бути оцінені через призму аналізу того, що раніше розглядалося як нефінансова інформація. Ініціативи, започатковані Радою фінансової стабільності (Financial Stability Board) – TCFD, Європейською Комісією – HLEG, та Світовою федерацією бірж – WFE Sustainability Principles, а також значне зростання учасників Ініціативи SSE свідчать про надзвичайну важливість та відповідальність, з якою увесь глобальний інвестиційний ландшафт повинен реагувати на такі проблеми, як зміна клімату, вичерпність ресурсів та шот-термізм [8; 10].

Ініціатива SSE продовжує залучати біржі в усьому світі до партнерства в межах SSE шляхом публічного сприяння ними імплементації ESG-факторів до стратегій компаній, що знаходяться у їх лістингу. Таке партнерство будується на основі діалогу, нарощення потенціалу та досліджень із метою забезпечення стійкості, ліквідності та прозорості ринків капіталу в глобальному масштабі. Крім того, SSE також залучає до партнерської участі та до роботи у своїх консультативних групах регуляторів ринків цінних паперів, інвесторів, компаній та інших ключових стейкхолдерів [11].

Партнерами ініціативи SSE нині є понад 350 організацій різних рівнів та сфер функціонування, з яких – 119 бірж, 85 інвестиційних компаній, 49 представників урядів або офіційних регуляторів, 18 емітентів, 15 компаній із надання фінансових послуг, 15 університетів та освітніх закладів. І що визначально, 43% усіх партнерських учасників походять із країн, що розвиваються, та з перехідними економіками [12].

Подібні партнерські відносини будуються на трьох базують принципах: узгодження інтересів (шість «Глобальних діалогів» із понад 300-ми учасниками зі 106 країн світу), технічна допомога (п'ять Консультативних груп, до складу яких входить понад 340 учасників) та дослідження (понад 200 організацій та дослідницьких партнерів представлених вісьмома різними сферами діяльності) [12].

При цьому чільне місце у розвитку та імплементації ESG-факторів у діяльності компаній відводиться фінансовим аспектам та започаткуванню ініціатив саме з міжнародних фінансових ринків. Зростаючий попит на інформацію про ESG-фактори породжує необхідність розвитку як нових фінансових продуктів, так і регулятивних норм. Першою такою ініціативою стало розроблення ESG-індексів.

Створення та розрахунок ESG-індексів стали одними з перших заходів, покликаних підтримувати ініціативи сталого розвитку міжнародних ринків капіталу. На середину 2019 р. 35 міжнародних фондових бірж здійснюють розрахунок ESG-індексів: по 12 бірж у Азії та Європі, вісім – в Америці та три – на Африканському континенті [7; 8].

Сучасні ESG-індекси зазвичай розраховуються такими глобальними інвестиційними та фінансовими компаніями, як Dow Jones, FTSE Russell, MSCI, Standard & Poor's, Stoxx та Thomson Reuters, які покликані, по-перше, допомагати у прийнятті рішень великим міжнародним інвесторам, котрі створюють специфічні продукти, наприклад ETF, а також інвестують у сталі цінні папери; по-друге, відображати динаміку та основні показники діяльності компаній та галузей, у розвитку яких імплементовано ESG-фактори.

Цікавим та порівнюваним з іншими подібними індексами є the MSCI KLD400 Social Index – один із перших

індексів соціально відповідального інвестування (SRI), започаткований ще в 1990 р. Даний індекс, як і більшість класичних біржових, розраховується на зважені капіталізації та ESG-рейтингів 400 американських компаній різної галузевої приналежності. MSCI KLD400 роблений для інвесторів, які диверсифікують свої портфелі, включаючи цінні папери компаній із високими рейтингами сталого розвитку [13].

Так, якщо порівняти динаміку віддачі MSCI KLD400 та S&P500 (рис. 1), то можемо побачити, що обидва індекси демонструють практично ідентичні річні рівні доходності, і, що визначально, протягом останніх років значення MSCI KLD400 випереджає S&P500.

Індекси ESG були першими запровадженими інструментами/індикаторами сталого розвитку на міжнародних фінансових ринках, проте нині швидкими темпами зростає у тому числі й кількість нових та інноваційних продуктів та послуг сталого розвитку, які спрямовуються для інвестування у нові проєкти та фінансування діяльності корпорацій та, зокрема, на забезпечення реалізації їх стратегій алокації активів.

Як інвестиційні інструменти важливу роль почали відігравати так звані «зелені», або «сталі», фінансові інструменти. Звичайно, найбільші майданчики для емісії та лістингу таких цінних паперів, а також створення додаткових сервісів та регулятивних умов для забезпечення реалізації операцій із новими типами інструментів можуть сформувати тільки міжнародні біржі.

Обсяг ринку інструментів «зеленого» інвестування нині займає майже третину від загального ринку інвестицій: близько 31 трлн. дол. США «зелених», або «сталих», інвестицій знаходяться під управлінням із загального обсягу активів під управлінням, оціненого у 92 трлн. дол. США [15].

Так, розмір ринку «зелених» боргових інструментів демонструє стабільну динаміку до зростання не тільки за обсягами, а й за представленими інструментами: на кінець 2018 р. загальний обсяг їх емісії становив 250 млрд. дол. США. Якщо розглядати динаміку ринку в розрізі доступних фінансових інструментів, то в 2012 р. на міжнародному фінансовому ринку були тільки «зелені» облігації, а на кінець 2018 р. в обігу вже знаходяться й такі нові типи боргових інструментів, як сталі облігації, соціальні облігації, позики, прив'язані до сталого розвитку, та «зелені»

позики. Наприклад, зростання ринку «зелених» облігацій за останні п'ять років становило 350% – від 37 млрд. дол. США у 2014 р. до 168 млрд. дол. США у 2018 р. [15; 16].

Що ж стосується ринку «зелених» активів (титулів власності), то загальна вартість активів, що торгуються на біржах, становила 41,6 млрд. дол. США у 2018 р. [7; 15; 16].

Іншим важливим аспектом розвитку ринку «зелених» фінансових інструментів є проблеми регулювання як самого механізму торгівлі, так і взаємодії інвесторів у глобальному масштабі. Так, Міжнародною організацією комісій із цінних паперів (IOSCO) у лютому 2019 р. було опубліковано звіт, присвячений питанням прямого регулювання ринку сталих фінансів, де, зокрема, (1) зазначаються 11 рекомендацій щодо сталих фінансових продуктів та вимоги до розкриття інформації про впровадження ESG-факторів; (2) головні завдання для регуляторів, а саме: захист інвесторів, підтримання належного ступеня справедливості, ефективності та прозорості ринків та зниження систематичних ризиків; (3) визначаються регулятивні ініціативи на ринках, що розвиваються [17].

Висновки. Таким чином, виконуючи свою роль у забезпеченні масштабування сталого розвитку, міжнародні біржі мають усі інструменти та можливості прискорити розвиток сталого фінансування в межах глобального інвестиційного ланцюжка. Більше того, самі учасники інвестиційної діяльності визнають важливість розширення такої співпраці та, зокрема, подальше посилення ролі в ній бірж шляхом:

- проведення активних тренінгів із проблем імплементації концепції сталого розвитку та ESG-факторів;
- постійного аналізу та перевірки навичок та компетентностей менеджерів з управління ESG-факторами;
- підтримання важливих, спрямованих на майбутнє та, найголовніше, глобально вимірюваних звітів за ESG-факторами компаній;
- сприяння однаковому баченню та трактуванню цінностей сталого розвитку як із боку покупця, так і продавця з метою пришвидшеного просування попиту на сталий капітал [12].

Звичайно, такі швидкі темпи зростання сталого інвестування несуть і певні ризики, пов'язані з відмиванням «зелених» інвестицій, загрозами швидкої і непередбачуваної зміни геополітичних орієнтирів та волатильністю і непрогнозованістю ринків.

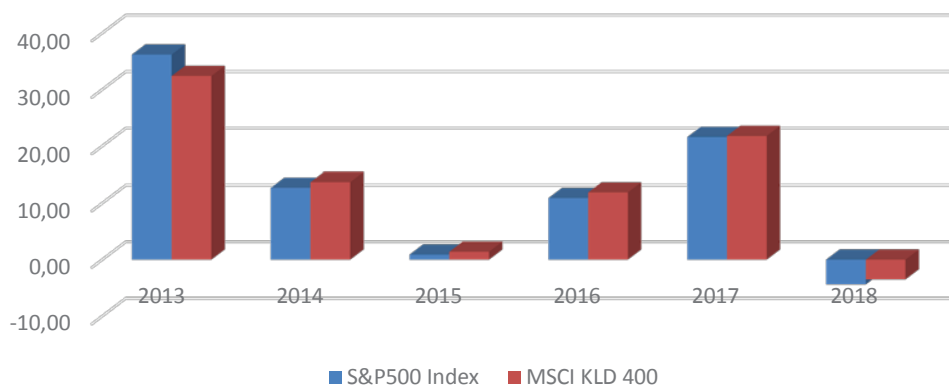


Рис. 1. Показники річної доходності індексів, %

Джерело: побудовано автором за [13; 14]

Список використаних джерел:

1. UN. AGENDA 21. 1992. URL : <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf> (accessed: 18.11.2019).
2. UN. Transforming Our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development. Resolution. 2015. URL : <file:///C:/Users/admin/Downloads/Agenda2030%2520eng.pdf> (accessed: 18.11.2019).

3. UN. What is responsible investment? An introduction to responsible investment. 2019. URL : <https://www.unpri.org/download?ac=6998> (accessed: 10.10.2019).
4. Bloomberg. How to integrate ESG data into investment portfolios. 2019. URL : <https://www.bloomberg.com/professional/blog/integrate-esg-data-investment-portfolios/?mpam-page=21177> (accessed: 10.10.2019).
5. UN. Sustainable Stock Exchanges. URL : <https://sustainabledevelopment.un.org/partnership/?p=21312> (accessed: 10.10.2019).
6. WB. Market capitalization of listed domestic companies. URL : <https://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD> (accessed: 20.11.2019).
7. UNCTAD. World Investment Report 2019: Special Economic Zones. 2019. URL : https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf (accessed: 20.11.2019).
8. Sustainable Stock Initiative. Report on Progress: a Paper Prepared for the Sustainable Stock Exchanges 2018 Global Dialogue. URL : https://sseinitiative.org/wp-content/uploads/2018/10/SSE_On_Progress_Report_FINAL.pdf (accessed: 17.10.2019).
9. WFE. WFE Sustainability Principles. URL : https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/research/Studies_Reports/2018/WFE%20Sustainability%20Principles%20October%202018.pdf (accessed: 17.10.2019).
10. UN. Coping, Shifting, Changing 2.0: Corporate and investor strategies for managing market short-termism. URL : <https://www.unpri.org/download?ac=4215> (accessed: 20.11.2019).
11. UN. The Sustainable Stock Exchanges (SSE) Initiative. URL : <https://www.unpri.org/sustainable-markets/sustainable-stock-exchanges> (accessed: 17.10.2019).
12. Sustainable Stock Initiative. 10 Years of Impact and Progress. Sustainable Stock Exchanges 2009–2019. URL : <https://sseinitiative.org/wp-content/uploads/2019/09/SSE-10-year-impact-report.pdf> (accessed: 20.11.2019).
13. MSCI. MSCI KLD 400 SOCIAL INDEX (USD). URL : <https://www.msci.com/documents/10199/904492e6-527e-4d64-9904-c710bf1533c6> (accessed: 22.11.2019).
14. YCharts. S&P 500 Annual Total Return. URL : https://ycharts.com/indicators/sp_500_total_return_annual (accessed: 22.11.2019).
15. Landberg R., Massa A., Pogkas D. Green Finance Is Now \$31 Trillion and Growing. 2019. *Bloomberg*. URL : <https://www.bloomberg.com/graphics/2019-green-finance/> (accessed: 22.11.2019).
16. Global Sustainable Investment Alliance. Global Sustainable Investment Review 2018. URL : http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2019/03/GSIR_Review2018.3.28.pdf (accessed: 10.11.2019).
17. IOSCO. Sustainable Finance in Emerging Markets and the Role of Securities Regulators Consultation Report. 2019. URL : <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD621.pdf> (accessed: 25.11.2019).

УСТОЙЧИВЫЕ ФОНДОВЫЕ БИРЖИ – НОВЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Аннотация. Статья посвящена исследованию финансовых аспектов устойчивого развития мировой экономики. Определены приоритетные направления устойчивого развития, к которым, в частности, отнесена концепция ответственного инвестирования. Доказано, что ответственные инвестиции являются движущей силой, призванной обеспечить развитие других форм устойчивого развития. Определено, что главную роль в качестве институционального механизма, который обеспечивает имплементацию стратегии ответственного инвестирования в деятельности хозяйствующих субъектов, а также организацию взаимодействия между ними на всех уровнях функционирования глобальной экономики, играют международные фондовые биржи. Автором проанализированы динамика и тенденции развития участников инициативы устойчивых фондовых бирж, определены роль и функции международных фондовых бирж в развитии и имплементации концепции ответственного инвестирования в частности и устойчивого развития в целом. Продемонстрирована роль международного финансового рынка в развитии инициативы ответственного инвестирования в глобальном масштабе. Охарактеризованы особенности и динамика торговли «зелеными» финансовыми инструментами.

Ключевые слова: устойчивое развитие, ответственное инвестирование, ESG-факторы, ESG-индекс, инициатива устойчивых фондовых бирж, «зеленые» долговые ценные бумаги, «зеленые» активы.

SUSTAINABLE STOCK EXCHANGES – NEW VECTOR OF DEVELOPMENT OF GLOBAL FINANCIAL MARKET

Summary. The article is devoted to the research of sustainable development of the world economy. It is stated that priority direction of sustainable development is reflected in the concept of responsible investing. Responsible investing now is the driving force behind the development of other forms of sustainable development. It is determined that international stock exchanges play a major role as an institutional mechanism that ensures the implementation of a responsible investment strategy for the activities of business entities, as well as the organization and interaction between them at all levels of the global economy. The dynamics and tendencies of the development of SSE participants are analyzed, the role and functions of international stock exchanges in the development and implementation of the concept of responsible investing in particular and sustainable development in general are determined. The steady increase in the involvement of exchanges in sustainable development, indicates the market need for more information on sustainable development issues and a growing understanding of financial risks that can be assessed through the point of view of what has previously been considered as non-financial information. The principles and dynamics of the implementation of ESG factors are analyzed, both by participants in the responsible investing initiative and by different stakeholder groups. The author investigates the method of calculating ESG-indexes and compares their dynamics and returns with classical stock indices. The role of the international financial market in the development of a responsible investment initiative on a global scale is shown. The increasing demand for information on ESG factors is creating the need for new financial products and regulatory developments. The key indicators as well as dynamics in trading of a new type of financial instruments - green debt and asset securities are characterized. In the article it is analyzed and compared the growth rates and dynamics of markets for both green asset and debt financial instruments. However, it has been determined that the rapid growth of sustainable investing also carries certain risks related to the laundering of green investments, threats of rapid and unpredictable change in geopolitics, volatility and unpredictability of markets.

Key words: sustainable Development, Responsible Investing, ESG Factors, ESG Index, Sustainable Stock Initiative, Green Debt Securities, Green Assets.

Гірман А. П.

*кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних
відносин, регіональних студій та туризму
Дніпровського університету митної справи та фінансів*

Дячишина А. М.
студентка

Дніпровського університету митної справи та фінансів

Конох С. Л.
студентка

Дніпровського університету митної справи та фінансів

Girman Alla

*Candidate of Political Science, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economic Relations,
Regional Studies and Tourism
Dniprovsky University of Customs and Finance*

Dyachishina Anna
Student

Dniprovsky University of Customs and Finance

Konoh Sofia
Student

Dniprovsky University of Customs and Finance

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ГУМАНІТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Анотація. У статті розглянуто напрями діяльності держави щодо забезпечення гуманітарного розвитку в контексті сучасних міжнародних відносин. Зазначено, що однією з головних тенденцій світової політики є гуманізація міжнародного життя, перехід до конструктивної взаємовигідної співпраці на основі нового мислення і моральних цінностей. Перешкодою є відсутність концептуалізації гуманітарного складника у зовнішній політиці сучасної держави як суб'єкта міжнародних відносин. Наголошено на необхідності ефективного міжнародного співробітництва з урахуванням національних інтересів України, а також на протистоянні гуманітарній інтервенції. Підкреслено потребу об'єднання та узгодження освітнього, культурного, етнонаціонального, державно-конфесійного та інші напрямів державної політики в гуманітарній сфері.

Ключові слова: гуманітарна політика, державна політика, міжнародні відносини, проблеми, співробітництво.

Вступ та постановка проблеми. Курс на європейську інтеграцію є природним наслідком здобуття Україною незалежності. Його витoki – в історії нашого народу та усвідомленні права жити в демократичній, економічно розвиненій, соціально орієнтованій країні. Його мета – створення шляхом масштабних внутрішніх перетворень умов для входження до спільноти європейських розвинутих країн. Сьогодні цей курс має стати домінантою внутрішньої та зовнішньої державної політики. Процес інтеграції в ЄС тривалий та складний, він вимагає концентрації зусиль. У такій ситуації головне для нас – активно продовжувати розпочаті системні реформи, постійно доводити реальними справами послідовність вибраного курсу, утвердження демократичних цінностей, принципів громадянського суспільства, свободи слова та верховенства права, гуманітарної спрямованості політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан розвитку гуманітарної сфери країн перехідного періоду досліджували Л.К. Абрамов [1], В. Бульба [2], гуманітарний розвиток України в контексті кризових явищ культури – Р. Ткачук [3], О. Гриценко [6] – гуманітарну політику як фундамент реформ та мультиплікатор соціального капіталу української держави.

Наукова література про гуманітарні аспекти зовнішньополітичної діяльності сучасних держав дуже різноманітна. Однією з головних тенденцій світової політики став

пріоритет загальнолюдських цінностей, гуманізація міжнародного життя. Це стало можливим завдяки переходу від конфронтаційних, занадто ідеологізованих відносин до конструктивної, взаємовигідної співпраці на основі нового мислення і моральних цінностей. Розширився кластер наукових робіт, присвячених окремим секторам гуманітарного співробітництва (наприклад, співпраці у спорті), досвіду реалізації зовнішньополітичних інтересів у гуманітарній сфері, накопиченому окремими державами (наприклад, Німеччиною), окремим прикладам двостороннього гуманітарного співробітництва.

Фактично відсутня концептуалізація гуманітарного складника у зовнішній політиці сучасної держави як суб'єкта міжнародних відносин. Майже немає публікацій, присвячених гуманітарній інтервенції та захисту від неї в умовах нестабільної політичної та економічної ситуації, в умовах конфліктів.

Метою даної роботи є дослідження напрямів діяльності держави щодо забезпечення гуманітарного розвитку в контексті сучасних міжнародних відносин та визначення шляхів протидії гуманітарній інтервенції.

Результати дослідження.

З огляду на нинішній стан гібридної війни, в якому перебуває Україна, Мінкультури реалізує практику захисту культурно-інформаційного простору країни шляхом заборони діяльності (насамперед гастрольної) на її території

окремих російських колективів, виконавців, акторів та ін. Упродовж року захисним санкціям піддано також 66 кінофільмів і телесеріалів російського виробництва.

Об'єднання заходів розвитку національної культури і захисту національного культурно-інформаційного простору має позитивний ефект. Так, протягом 2017 р. активувалося українське книговидавництво, зокрема видання літератури з гуманітарних питань, у т.ч. україномовних перекладів праць відомих західних дослідників. Також значно активувалося кіновиробництво, у т.ч. із закордонними партнерами, що свідчить про входження українського кіно до європейського і світового культурного простору [3]. Станом на кінець року в процесі виробництва перебувають понад 50 повнометражних ігрових та анімаційних фільмів (проти 35 у 2016 р.); три українські стрічки (у т.ч. дві – у співпраці із закордонними партнерами) були вибрані претендентами на «Оскар – 2018».

Значним глядацьким успіхом користується фільм «Кіборги», який фактично започатковує практику художнього осмислення сучасної героїки у вітчизняному кінематографі. В освітній сфері головною подією року стало прийняття Закону «Про освіту», який започатковує ініційовану МОН реформу «Нова українська школа». Закон стосується переважно формально-організаційних аспектів освітнього процесу (освітньої мережі, статусу освітніх закладів, часових рамок навчання, набору та розподілу навчальних дисциплін тощо).

Серед основних нововведень [2]:

- перехід на 12-річний цикл повної середньої освіти, яка матиме три рівні: початкова освіта (1–4-й класи, початкова школа), базова (5–9-й класи), профільна освіта (10–12-й класи, ліцей або заклад професійної освіти). Третій рівень запроваджуватиметься в перспективі за умови створення відповідної мережі та наявності належного фінансового забезпечення 12-річного навчання;

- запровадження в освітній процес засад «школи компетентностей» (поінформованості, обізнаності, навичок пошуку і роботи з інформацією), партнерської педагогіки (співпраці школи і батьків), автономії вчителів (вони матимуть право самостійно готувати власні авторські програми, вибирати підручники, методи, стратегії і засоби навчання);

- запровадження системи добровільної зовнішньої незалежної сертифікації вчителів, підвищення їхньої мінімальної тарифної ставки до чотирьох прожиткових мінімумів для працездатних громадян (поетапно до 2023 р.);

- скасування атестації шкіл та перехід до нового механізму зовнішнього контролю якості освіти – інституційного аудиту, що здійснюватиметься органом, незалежним від закладів освіти та їх засновників, – Державною службою якості освіти України (буде створена на основі Державної інспекції навчальних закладів) [4].

Зважаючи на те, що більшість нововведень здійснено у 2018 р., реформаторський потенціал Закону можна буде попередньо оцінювати лише за підсумками 2019 р.

У 2017 р. передбачався новий механізм фінансування загальноосвітніх навчальних закладів. На жаль, зміни в підходах до фінансування загальної середньої освіти не можуть усунути загальну недостатність коштів на забезпечення її потреб у повному обсязі.

Загалом на сферу освіти державним бюджетом у 2017 р. спрямовано 3,6% ВВП (93,1 млрд. грн). Доречно зауважити, що новий Закон «Про освіту» передбачає обов'язковий норматив фінансування освітньої сфери – не менше 7% ВВП. Положення Закону «Про освіту» щодо фактично єдиного аспекту, що безпосередньо стосується гуманітарної сфери – запровадження державної мови як мови освітнього

процесу в навчальних закладах, – викликало неоднозначну реакцію як усередині країни, так і на міжнародному рівні.

У частині змісту гуманітарних дисциплін, зокрема історії (яка є основою колективної національної пам'яті) МОН у співпраці та з ініціативи Українського інституту національної пам'яті (УІНП) у 2016/2017 навчальному році запровадило у 10–11-х класах середніх шкіл нову програму з історії.

МОН започаткувала також реформування наукової сфери на основі прийнятої у 2016р. нової редакції Закону «Про наукову і науково-технічну діяльність» та з урахуванням результатів зовнішнього незалежного аудиту науково-інноваційної системи України, здійсненого європейськими експертами в рамках програми ЄС «Горизонт – 2020» [4]. Зокрема, започатковано державну атестацію наукових установ України, розраховану на 2017–2020 рр., у процесі розроблення Дорожньої карти інтеграції України до європейського дослідницького простору (ERA-UA).

У сфері політики національної пам'яті головною роллю відіграє УІНП, хоча його увага зосереджена переважно на подіях лише ХХ ст. і завданнях декомунізації колективної історичної пам'яті та символічного простору України. На цей час переважно завершена декомунізація топонімів і пам'ятних знаків радянських часів. Поточні процеси декомунізації набули більш поміркованого та послідовного характеру. Так, замість руйнування пам'ятників запроваджується практика їх демонтажу з метою переміщення до музеїв монументальної пропаганди (музеїв тоталітаризму), які передбачається створити в Києві та областях країни.

План дій щодо реалізації Стратегії національно-патріотичного виховання дітей та молоді на 2017–2020 рр.; проект Плану заходів щодо національно-патріотичного виховання на 2018–2020 рр. Огляд конкретних національно-патріотичних заходів Міністерства свідчить, що більшість із них фокусується на військово-патріотичному вихованні. Так, ідеться переважно про Всеукраїнську дитячо-юнацьку військово-патріотичну гру «Сокіл» («Джура»), спортивні, військово-спортивні та історичні заходи.

Стверджується, що саме «всеукраїнська гра «Сокіл» («Джура») є базовою основою для організації комплексної системи національно-патріотичного виховання учнівської молоді в Україні». У 2017 р. запроваджено такі версії гри, як «Джура-Прикордонник» і «Джура-Десантник»; у 2018 р. планується запровадження версії «Джура-Оборонець», а також військово-спортивної патріотичної гри «Джура-Козацький гарт» для малокомплектних шкіл [4].

У співпраці з МОН і Міністерством оборони виконуються заходи з допризовної підготовки і військово-патріотичного виховання молоді [3]. Поряд із зазначеними заходами проводяться акції різного рівня (від міжнародних до рівня громади) з популяризації української мови, культури, народних традицій, з громадянської освіти, а також відзначення пам'ятних дат, ушанування видатних діячів української культури, героїв визвольної боротьби, Революції гідності та АТО. Заходи гуманітарного спрямування Мінмолодьспорт реалізує також у рамках виконання Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на 2017–2019 рр. та Порядку денного асоціації Україна – ЄС.

Однак, незважаючи на викладене, перспектива прийняття Концепції (Стратегії) державної гуманітарної політики є досить сумнівною. Така сама доля може спіткати інші концептуальні документи у сфері державної гуманітарної політики, які перебувають у процесі розроблення та/або узгодження, зокрема концепції етнонаціональної політики та державноконфесійних відносин.

Децентралізація в секторах культури та молодіжної політики, що було передбачено на 2018 р., є загалом

позитивним процесом. Делегування повноважень і фінансів на користь регіонів та громад покликане поживити культурне життя й громадську діяльність на місцях. Однак доречно зробити певні застереження [4]. Перше стосується мережі закладів культури (клубів, будинків культури, бібліотек, шкіл естетичного виховання, нарешті пам'яток культури, архітектури, історії тощо). Досвід передачі на місцевий рівень закладів професійно-технічної освіти засвідчив, що не завжди місцеві органи влади та органи самоврядування, як, власне, і громади, зацікавлені у спрямуванні коштів саме на підтримання й розвитку мережі освітніх та/або культурних установ та закладів, отже, є ризик скорочення цієї мережі та/або втрати окремих пам'яток культури [3].

Друге застереження стосується самого змісту культурно-просвітницької діяльності зазначених установ. Багато говориться про те, що моделлю децентралізації для України є дійсно успішний досвід Польщі. Однак слід брати до уваги, що Польща на відміну від України не має таких проблем у конфесійній, етнічнонаціональній сферах, таких регіональних відмінностей в ментальній сфері, історичній пам'яті, геокультурних (цивілізаційних) орієнтаціях і прагненнях, як їх має Україна.

За відзначеної вище відсутності концептуального документа, стратегічного бачення засад і шляхів досягнення культурної єдності суспільства, формування його цілісної історичної пам'яті та національного самовизначення децентралізація у сфері культури (як і молодіжної політики) може дезорієнтувати регіональну владу, органи місцевого самоврядування, уможливити прийняття на регіональному рівні суперечливих концепцій та програм гуманітарного розвитку територій і в кінцевому підсумку створити ризик поглиблення ментальних регіональних відмінностей, що не сприятиме утвердженню цілісності українського суспільства і його соціальної солідарності [6].

У процесі виконання заходів державної гуманітарної політики, зокрема завдань інтеграції (та реінтеграції) в загальноукраїнський соціокультурний простір вимушено переміщених осіб, жителів прифронтових територій, громадян, які перебувають на тимчасово окупованих територіях, можуть виникнути ризики ігнорування особливостей цих цільових груп та застосування до них суто адміністративних важелів. Однак необхідно мати на увазі, що акцент винятково на заборонних та адміністративних методах може мати протилежний ефект [5].

Формування україноцентричної громадянської свідомості, обґрунтування нинішньої (тут і тепер) цінності української державності потребує поєднання стимулюючих заходів (як зобов'язуючого, так і заохочувального характеру) та використання засобів м'якого тиску.

Для зміцнення позицій державної мови і протистояння впливу «руського мира» доцільно здійснювати реальну та сильну підтримку створення якісного україномовного культурного та інформаційного продукту, формування сучасної української нормативної (еталонної, літературної) мови, перекладацької діяльності, постійного підвищення професіоналізму корпусу носіїв культури – педагогів, вчителів, журналістів, митців та ін. [6].

Висновки. Отже, зазначені позитивні тенденції у жодному разі не повинні стати приводом для зменшення уваги держави і суспільства до гуманітарних проблем. Залишається нагальною потребою формування та реалізації цілісної і послідовної внутрішньої і зовнішньої державної гуманітарної політики, насамперед розроблення і прийняття законом України єдиного концептуального документа, який би об'єднував та узгоджував освітній, культурний, етнічнонаціональний, державно-конфесійний та інші напрями державної політики в гуманітарній сфері як такої, що продукує цінності, смисли і стереотипи особистісної й суспільної життєдіяльності.

Список використаних джерел:

1. Абрамов Л.К. Соціальний капітал – індикатор розвитку громади. URL : <http://www.lacenter.org.ua/2013-09-10-08-52-50/64-2013-09-10-08-51-24/617-2010-10-07-13-25-36.html> (дата звернення: 10.11.2019).
2. Бульба В. Сучасний стан розвитку гуманітарної сфери країн перехідного періоду. URL : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2012-3/doc/1/02.pdf> (дата звернення: 10.11.2019).
3. Ткачук Р.Ф. Гуманітарний розвиток України в контексті кризових явищ культури. URL : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej15/txts/12TRFKYK.pdf> (дата звернення: 10.11.2019).
4. Зубченко С.О. Гуманітарна політика як мультиплікатор соціального капіталу Української держави : аналітична записка. URL : <http://www.niss.gov.ua/articles/900/> (дата звернення: 10.11.2019).
5. Кузьо О.З. Державна культурна політика: культурологічні аспекти поняття. URL : <http://stationline.org.ua/obraz/33/2223-ponyattya-derzhavna-kulturna-politika-v-suchasnix-teoretiko-metodologichnix-koncepciyax.html> (дата звернення: 10.11.2019).
6. Керн Ф. Звіт експертів Ради Європи «Огляд культурної політики України». URL : http://195.78.68.75/mcu/control/publish/article?art_id=245250759 (дата звернення: 10.11.2019).

References:

1. Abramov L.K. (2010) Social'nyj kapital – indyktor rozvytku gromady [Social capital is an indicator of community development] Available at: <http://www.lacenter.org.ua/2013-09-10-08-52-50/64-2013-09-10-08-51-24/617-2010-10-07-13-25-36.html> (accessed: 10 November 2019).
2. Bul'ba V. (2012) Suchasnyj stan rozvytku gumanitarnoi' sfery krai'n perehidnogo periodu [The current state of development of the humanitarian sphere of the countries of transition]: no. 3 (11). Available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2012-3/doc/1/02.pdf>. (accessed: 10 November 2019).
3. Tkachuk R.F. (2017) Gumanitarnyj rozvytok Ukraini' v konteksti kryzovyh javyssh kul'tury [Humanitarian development of Ukraine in the context of cultural crisis]: no. 15. Available at: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej15/txts/12TRFKYK.pdf>. (accessed: 10 November 2019).
4. Zubchenko S.O. (2012) Gumanitarna polityka jak mul'typlikator social'nogo kapitalu Ukrai'ns'koi' Derzhavy : analitychna zapyska [Humanitarian policy as a multiplier of the social capital of the Ukrainian State: An analytical note]. Available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/900/>. (accessed: 10 November 2019).
5. Kuz'o O.Z. (2017) Derzhavna kul'turna polityka: kul'turologichni aspekty ponyattja [State cultural policy: cultural aspects of the concept] Available at: <http://stationline.org.ua/obraz/33/2223-ponyattya-derzhavna-kulturna-politika-v-suchasnix-teoretiko-metodologichnix-koncepciyax.html> (accessed: 10 November 2019).
6. Kern Filip. (2017) Zvit ekspertiv Rady Jevropy "Ogljad kul'turnoi' polityky Ukrai'ny" [Council of Europe Experts' Review of Ukraine's Cultural Policy] Available at: http://195.78.68.75/mcu/control/publish/article?art_id=245250759. (accessed: 10 November 2019).

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ГУМАНИТАРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация. В статье рассмотрены направления деятельности государства по обеспечению гуманитарного развития в контексте современных международных отношений. Отмечено, что одной из главных тенденций мировой политики является гуманизация международной жизни, переход к конструктивному взаимовыгодному сотрудничеству на основе нового мышления и нравственных ценностей. Препятствием является отсутствие концептуализации гуманитарной составляющей во внешней политике современного государства как субъекта международных отношений. Акцентируется на необходимости эффективного международного сотрудничества с учетом национальных интересов Украины, а также противостояния гуманитарной интервенции. Подчеркнута необходимость объединения и согласования образовательного, культурного, этнонационального, государственно-конфессионального и других направлений государственной политики в гуманитарной сфере.

Ключевые слова: гуманитарная политика, государственная политика, международные отношения, проблемы, сотрудничество.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE STATE HUMANITARIAN POLICY IN THE CONTEXT OF CONTEMPORARY INTERNATIONAL RELATIONS

Summary. The article deals with the directions of the state's activity in providing humanitarian development in the context of contemporary international relations. The focus is on the need for effective international cooperation, taking into account Ukraine's national interests. Defining the conceptual basis for humanitarian policy research is an important methodological issue that touches upon the field of many sciences, first of all, social philosophy, political science, and educational philosophy. It is noted that one of the main tendencies of world politics is the humanization of international life, the transition to constructive mutually beneficial cooperation based on new thinking and moral values. The obstacle is the lack of conceptualization of the humanitarian component in the foreign policy of the modern state as a subject of international relations. In Ukraine, there is no strategic vision of the foundations and ways of achieving the cultural unity of society, the formation of its integral historical memory and national self-determination. In such a situation, the main task is to continue the initiated systemic reforms, to prove the consistency of the chosen course for European integration, to affirm democratic values, the principles of civil society, freedom of speech and the rule of law, the humanitarian orientation of politics. There is an urgent need to formulate and implement consistent internal and external state humanitarian policies, first of all - to develop and adopt a single conceptual document that integrates and harmonizes educational, cultural, ethno-national, state-confessional and other spheres of humanitarian policy as such, as such and stereotypes of personal and social life. In order to strengthen the position of the state language and counteract the influence of the "Russian world", it is advisable to provide real and strong support for the creation of a quality Ukrainian-language cultural-information product, the formation of a modern Ukrainian language, the continuous improvement of the professionalism of the body of native speakers, journalists, and artists.

Key words: humanitarian policy, state policy, international relations, problems, cooperation.

Данилишин Б. М.

*доктор економічних наук, професор
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Богославець О. Г.

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

Ілляшенко І. О.

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

Danylyshyn Bogdan

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
National Economic University named after Vadym Hetman*

Bohoslavets Oksana

*PhD in Economics, Associate Professor,
National Economic University named after Vadym Hetman*

Illiashenko Inna

*PhD in Economics, Associate Professor,
National Economic University named after Vadym Hetman*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТУРИСТИЧНОГО СКЛАДНИКА М. КИЄВА

Анотація. Серед багатьох успішних видів сучасного світового туризму міський туризм належить до одного з найпоширеніших. Його розвитку приділяється велика увага на різних рівнях управління. Фахівці з багатьох країн шукають інструменти управління міським простором, які б дали змогу зробити його цікавим та комфортним для відвідувачів і жителів міста, а міський туризм – прибутковим напрямом туристичної діяльності будь-якого регіону. У сучасних умовах досліджуваний вид туризму в Україні, на жаль, є не повністю реалізованим і залишається перспективним. Про це свідчать статистичні дані, які констатують зменшення кількості відвідувачів українських міст останні пів десятиліття. Така ситуація викликана низкою негативних чинників, серед яких – невисока якість надання туристичних послуг і розвиток туристичної інфраструктури міст, навіть у столиці. Українські реалії вимагають більш активного втручання в розбудову міської туристичної індустрії.

Ключові слова: фінансове забезпечення, туристична інфраструктура, бюджетні та позабюджетні джерела фінансування, інноваційно-інвестиційні туристичні проекти, міський туризм.

Вступ та постановка проблеми. Зростаюча роль туризму та її очікувані позитивні наслідки для економічного зростання, соціального прогресу та екологічної безпеки поставили туристичну політику у центрі стратегій розвитку багатьох країн, регіонів, міст. Актуальність роботи зумовлена різними темпами зменшення кількості іноземних туристів, які відвідали Україну та її міста протягом останніх років. Інформація статистичних та галузевих відомств щодо туристичних потоків до міста Києва різниться даними в силу використання різної методики підрахунків. Динаміка у бік збільшення туристичних відвідувань столиці протягом останніх п'яти років є беззаперечною, але показники ще в декілька разів нижчі за аналогічні до початку військових подій на Сході України. Для збереження тенденції збільшення туристичних потоків до міста Києва фінансовий складник функціонування туристичної галузі є важливим у практичному і теоретичному плані. Туризм як діяльність потребує наявності сприятливих економічних умов розвитку та залучення значних обсягів фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «міський туризм» сформувалося у світовій туристичній науці та практиці наприкінці ХХ ст., зокрема перші праці, присвячені цьому «феномену», належать німецьким ученим Л. Гартмуту, Г. Нойенфельдту, О. Розе, Д. Клуку та

К. Кестеркону [1-4]. Проблема розвитку міського туризму посідає важливе місце у більш сучасних роботах вітчизняних і зарубіжних авторів, серед яких – О. Бейдик, С. Волков, С. Ємець, О. Краєвська, О. Любіцева, М. Мальська, В. Смаль та ін. Цінними інформаційними джерелами для розкриття теми є також офіційні публікації Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО), Всесвітньої ради з туризму та подорожей (WTTC), Європейської Комісії, що надають можливість подальшого аналізу і порівнянь. Фінансово-економічні проблеми розвитку туристичної галузі піднімаються в роботах українських науковців. Досить ґрунтовним є дослідження А. Кулінської [5] щодо особливостей фінансового механізму в туристичній галузі. С. Захарчук [6] обґрунтовує загальні фінансово-економічні проблеми, що стосуються функціонування туристичної галузі, Ю. Варланов [7] із позиції місцевого рівня досліджує фінансовий механізм розвитку туризму. О. Куцик виділяє декілька підсистем фінансового забезпечення: за рахунок власних фінансових ресурсів; позикових; сукупності власних та позикових; кредитування; інвестування; державна фінансова підтримка та венчурне фінансування відповідно [8]. У контексті конкурентоспроможності міста Києва на ринку туристичних послуг Г. Обиход розглядає екологічну привабливість столиці як компонент конкурентоспроможності території [4]. Цей же

автор у співавторстві з іншими науковцями пропонує схему в контексті вибудовування механізмів залучення коштів [9].

Метою даної роботи є аналіз фінансових результатів діяльності туристичної галузі столиці протягом останніх п'яти років, виявлення специфіки фінансового забезпечення програм і стратегій розвитку туризму міста, обґрунтування основних напрямів застосування коштів із метою виконання цільових програм розвитку міського туризму, пропонування інструментів активізації інвестиційних надходжень, спрямованих на фінансування програм розвитку туристичної галузі.

Результати дослідження.

В умовах глобалізації та стрімкого розвитку технологій міста набули значних можливостей для розвитку «урбантуризму». Разом із тим для реалізації свого потенціалу та досягнення соціально-економічної ефективності туристичної діяльності існує потреба у сприятливих економічних умовах розвитку та залученні значних обсягів фінансових ресурсів у туристичний сектор міст. Спираючись на наукові дослідження С. Онишко [10] та Г. Кірейцева [11], слід виділити забезпечувальну та регулятивну функції процесу фінансування, метою якого є виділення, розподіл та залучення фінансових ресурсів для розвитку туристичної галузі. Таким чином, постає питання щодо джерел та обсягів наповнення міського бюджету, а також забезпечення пріоритетності державної і місцевої політики у розподілі його коштів.

Серед чисельних джерел надходження доходної частини місцевого бюджету слід виділити платежі до бюджету суб'єктів туристичної діяльності та туристичний збір. Обсяги зазначених внесків залежать від економічної ефективності діяльності підприємств галузі та характеризуються системою економічних показників, що відображають кількісний обсяг реалізації туристичних послуг, а також їхній якісний складник. Зокрема, визначеними економічними показниками є обсяг туристичного потоку; величина туристичних витрат; стан і розвиток матеріально-технічної бази; показники фінансово-економічної діяльності (зокрема, виручка від реалізації туристичного продукту); показники розвитку міжнародного туризму. Дослідження зазначених показників дають змогу виявити певні передумови фінансового забезпечення туристичної галузі міста Києва за рахунок ефективності функціонування самої галузі.

Разом із тим у зв'язку із суспільно-політичними подіями в країні з 2013 р. значно скоротилися потоки як до України, так і до м. Києва. За даними КМДА, наведеними у Цільовій програмі розвитку туризму на 2016–2018 рр., динаміка туристичних відвідувань виглядала так: у 2016 р. столицю України відвідали близько 1,25 млн. іноземців, що на 16,8% більше, ніж у 2015 р., у 2017 р. – 1,6 млн. осіб. За прогнозами міської влади, за збереження такої позитивної динаміки й далі можна очікувати збільшення потоків іноземних туристів (у 2018 р. до 1,9 млн. осіб).

Такий самий зріст можна спрогнозувати і по внутрішніх туристах: у 2016 р. він становив 0,7 млн. осіб, у 2018 р. очікується 3,0 млн. осіб. Зростання туристичного потоку сприятиме припливу фінансових коштів у галузь (рис. 1).

Позитивна динаміка збільшення кількості в'їзних туристів сприяє поповненню бюджету міста за рахунок надходжень туристичного збору. Оскільки протягом останніх трьох років (окрім 2014 р.) спостерігалася позитивна тенденція до збільшення зазначених надходжень, то можна розраховувати, що бюджет міста Києва у 2018 р. отримає понад 32 млн. грн, що більше, ніж у 2014 р., у чотири рази (рис. 2).

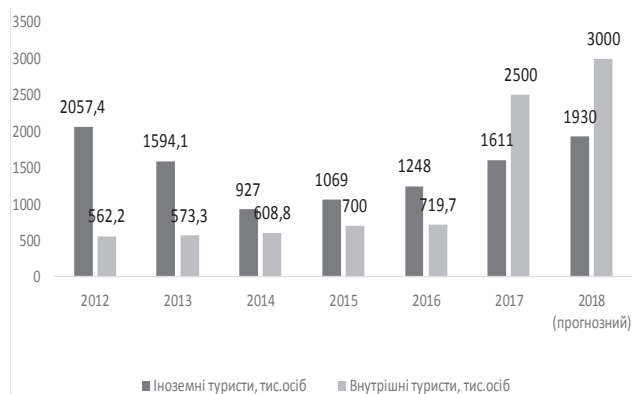


Рис. 1. Туристичні потоки до міста Києва, 2012–2018 рр.

Джерело: [12]

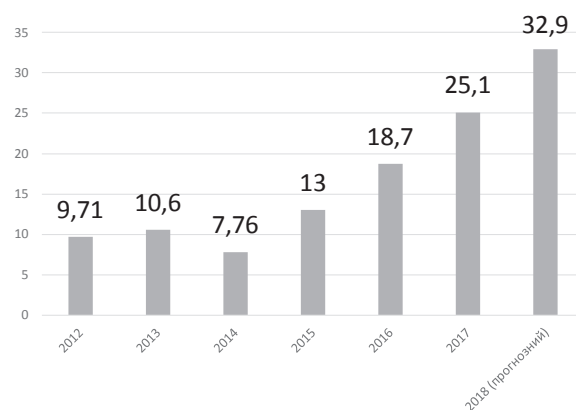


Рис. 2. Надходження туристичного збору за 2012–2018 рр., млн. грн

Джерело: [12]

Платниками туристичного збору є громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства, які перебувають на території м. Києва та отримують (споживають) послуги з тимчасового проживання (ночівлі) із зобов'язанням залишити місце перебування в зазначений строк. Ставка збору встановлюється у розмірі 1% до бази справляння збору. Базою справляння є вартість усього періоду проживання (ночівлі) за вирахуванням ПДВ.

Іншим джерелом надходжень до місцевого бюджету є суб'єкти підприємництва, що займаються туристичною діяльністю, та колективні заклади розміщення. Туристичною діяльністю займаються в столиці понад 2 500 підприємств (24% від загальної кількості по Україні), які забезпечують надання туристичних послуг належного рівня на міжнародному та внутрішньому ринках. У місті функціонують 205 колективних закладів розміщення, з яких 165 – готелі (29% від загальної кількості готелів в Україні).

Рівень завантаженості готельних номерів Києва у 2017 р. становив близько 50%. Зазначимо, що в 2014 р. цей показник дорівнював 25–30%, збільшившись протягом досліджуваних років на 7,4 п.п. [13]. Фахівці прогнозують, що за умов збереження темпів зростання до кінця 2018 р. завантаження столичних готелів зможе досягти рівня 2012 р. (52,1%). Це максимально позитивна динаміка показника за останні п'ять років. Для порівняння: згідно з даними Всесвітньої туристичної організації, середня завантаженість європейських готелів значно більше і становить 65–75%.

Із 2015 р. також помітна тенденція до збільшення тривалості перебування туристів у місті. Ураховуючи, що, за

даними незалежних експертів та результатами відповідних досліджень, кожен іноземець витрачає під час перебування в м. Києві в середньому 100 євро (3 тис грн), можна спрогнозувати, що в 2018 р. за середньої тривалості перебування 2,2 дні вони залишать у столиці України близько 352 млн. євро (10,70 млрд. грн). У 2017 р. зазначений показник становив 8,77 млрд. грн за тривалості перебування 2,2 дні. Також, за експертними оцінками, внутрішній турист витрачає у Києві в середньому 650 грн на добу, тому за тривалості перебування туриста три дні у 2018 р. можна очікувати їхні витрати в сумі 2,07 млрд. грн.

З огляду на значний внесок туристичної галузі у дохідну частину бюджету столиці, її потенціал та зростаючий інтерес із боку відвідувачів, туристична галузь Києва визнана пріоритетною, що відображено в чисельних нормативних та програмних документах КМДА. Серед них – Програма економічного і соціального розвитку м. Києва на 2018–2020 рр., Бюджет міста Києва на 2018 р., Міська цільова програма розвитку туризму в місті Києві на 2019–2021 рр., Стратегія розвитку міста Києва до 2025 р. тощо.

Спираючись на економічну політику міста з підтримки розвитку туризму, зазначені програмні документи передбачають застосування бюджетних коштів, коштів інвесторів, власних коштів підприємств, інших джерел, не заборонених законодавством, та фіскальних важелів для фінансового забезпечення цільових програм розвитку туризму.

Незважаючи на те що основним видом фінансового забезпечення туристичної галузі міста у 2017 р. було самофінансування, сьогодні для туристських організацій та суміжних підприємств галузі більшої актуальності набуває бюджетне фінансування як найменш ризикове фінансове джерело надходжень. Однак для ефективного розподілу і використання бюджетних коштів програмами міської адміністрації проголошений напрям на запровадження повноцінного програмно-цільового методу у використанні бюджетних коштів.

Прогнозні обсяги фінансування міської цільової програми з розвитку туризму на період 2016–2018 рр. становлять 151 728,18 тис грн, у т.ч. за рахунок: місцевого бюджету – 49 728,18 тис грн та інших коштів – 102 млн. грн.

У процесі реалізації Програми передбачені обсяги фінансування було збільшено до 178 997,80 тис грн, 105 017,80 тис грн, 73 980,00 тис грн відповідно.

Зважаючи на важливість туристичного сектору для розвитку господарського комплексу столиці, з огляду на реформування малоефективного процесу стимулювання позабюджетних джерел фінансування міського бюджету, Київською міською державною адміністрацією заплановано збільшення коштів на фінансування туристичного сектору міста на період 2019–2021 рр. Обсяги фінансування передбачають у розмірі 219 млн. грн, що майже в півтора рази більше, ніж фінансування Цільової програми розвитку туризму на період 2016–2018 рр. Із них гроші міського бюджету становитимуть 199,5 млн. грн, решта 19,5 млн. – кошти інших джерел [14]. Прогнозна

ефективність запроваджених заходів очікується у зростанні індикаторів результативності діяльності галузі до таких значень: кількість місць у колективних засобах розміщення збільшиться у 2021 р. до 23 тис од., у 2025 р. – до 25 тис од.; кількість в'їзних туристів очікується у кількості 2,2 та 2,6 млн. осіб/рік відповідно; середня тривалість перебування туристів у місті становитиме 2,4 та 3 дні відповідно; середня завантаженість номерного фонду становитиме 45%, та 68% відповідно. За прогнозами, бюджет міста Києва у 2021 р. отримає понад 33 млн. грн туристичного збору, що в 1,8 рази більше, ніж у 2016 р. [15]. У цілому частка доходів від туризму у ВРП міста становитиме у 2021 р. понад 1,6%, у 2025 р. – понад 2,5%.

Як правило, кошти спрямовані на інвестиції великих туристичних інфраструктурних проєктів, сприяння розвитку першочергових напрямів розвитку туризму, маркетингові заходи щодо просування міського туризму тощо. Зарубіжний досвід доводить, що саме ці напрями розвитку галузі в першу чергу отримують фінансову підтримку з боку місцевих бюджетів, приватних інвесторів та чисельних фондів за кордоном. Така стратегія пов'язана зі специфікою функціонування галузі. Передусім вона потребує фінансування суміжних сфер діяльності, зокрема готельно-ресторанного господарства, транспортної інфраструктури, закладів розваг та ін., що зумовлює комфортність та зручність простору, в якому відбувається перебіг рекреаційних занять відвідувачів DESTINATION. Крім того, на думку фахівців, туристична інфраструктура міста вважається опосередкованим чинником формування стійкості фінансових потоків у туристичній галузі.

Висновки. Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що Цільова програма з розвитку туризму міста передбачає фінансування програми за рахунок бюджетних та позабюджетних коштів, зокрема власних коштів підприємств, інвесторів, а також інших джерел, не заборонених законодавством. Для розширення фінансових надходжень із боку позабюджетних джерел фінансування необхідно запровадити низку заходів, спрямованих на поступове розширення переліку інструментів стимулювання їхньої фінансової активності. Для цього корисно скористатися досвідом економічно розвинених країн, які успішно втілюють у практику фінансування туристичної галузі своїх регіонів кошти інвесторів (спонсорів, фінанси європейських фондів, грантові програми) та власні заощадженнями жителів.

Для того щоб залучити заощадження населення у фінансовий обіг міста, зміцнити довіру населення до фінансових інститутів, забезпечити стабільний розвиток депозитних вкладів, необхідно впроваджувати політику, спрямовану на формування державного контролю над діяльністю фінансово-кредитних установ, метою якої буде забезпечення збереження і повернення вкладів населення; розвивати ринок цінних паперів; стимулювати вклади населення за рахунок їх цільового використання. Усе це буде сприяти трансформації заощаджень в інвестиції.

Список використаних джерел:

1. Hartmut L. Diercke Wörterbuch Allgemeine Geographie. Munchen : Braunschweig, 1997. 25 p.
2. Neuenfeldt H., Rose O. Stadttourismus als Wirtschaftsfaktor in Aachen. URL : www.geogr.uni-goettingen.de (дата звернення: 07.11.2019).
3. Oliver Ch. Wenge Städtetourismus in Barcelona und Madrid unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Reisenden. URL : <http://kups.ub.uni-koeln.de> (дата звернення: 05.11.2019).
4. Obikhod A.A. Evaluation methodology for competitive ecological potential in the context of ensuring ecological safety of Ukraine. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 5. С. 229–240. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_5_27 (дата звернення: 20.11.2019).
5. Кулінська А. Особливості фінансового механізму державного управління суб'єктами невиробничої сфери (на прикладі туристичної галузі України). *Ефективність державного управління*. 2009. Вип. 18/19. С. 468–476.

6. Захарчук С. Фінансово-економічні проблеми функціонування туристичної галузі. *Економіка. Управління. Інновації*. 2010. № 1(3). URL : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010_1/10zsstgu.pdf (дата звернення: 21.11.2019).
7. Верланов Ю. Фінансово-економічний механізм та інструменти політики розвитку туризму в Україні. *Наукові праці ЧДУ імені Петра Могили*. 2005. Т. 38. Вип. 25. С. 76–85.
8. Куцик О.І. Системний підхід до формування фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.2. С. 272–277.
9. Pylypiv V. Institutional principles of balanced nature management in the context of environmental and natural-technogenic safety. *Економічний часопис-XXI*. 2015. № 9–10. С. 98–102. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2015_9-10_24.
10. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : монографія. Ірпінь, 2004. 434 с.
11. Ковальчук К.Ф. Управлінська, фінансова та маркетингова діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки : колективна монографія / за ред. К.Ф. Ковальчука. Дніпро : Пороги, 2016. 516 с.
12. Про затвердження Міської цільової програми розвитку туризму в місті Києві на 2016–2018 роки. URL : http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/1_docki2.nsf/alldocWWW/95D9AB1823FFF6CDC2257F7F0072AF59?OpenDocument (дата звернення: 21.11.2019).
13. Україна гостинна: як розвивається готельний ринок. URL : <https://hromadske.ua/posts/iak-rozvyvaietsia-hotelnyi-rynok>. (дата звернення: 21.11.2019).
14. Цільова програма розвитку туризму: протягом 2019–2021 років Київ можуть відвідати близько 16 млн туристів. URL : <http://www.kmr.gov.ua/uk/content/cilova-programa-rozvytku-turyzmu-protyagom-2019-2021-rokiv-kyiv-mozhut-vidvidaty-blyzko-16> (дата звернення: 21.11.2019).
15. Стратегія розвитку міста Києва до 2025 року. URL : <https://dei.kyivcity.gov.ua/content/strategiya-rozvytku-mista-kyieva-do-2025-roku-nova-redakciya.html> (дата звернення: 21.11.2019).

References:

1. Hartmut L. (1997) *Diercke Wörterbuch Allgemeine Geographie*. Munchen: Braunschweig.
2. Neuenfeldt H., Rose O. *Stadt tourismus als Wirtschaftsfaktor in Aachen*. Available at: www.geogr.uni-goettingen.de.
3. Oliver Ch. Wenge *Städtetourismus in Barcelona und Madrid unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Reisenden*. Available at: <http://kups.uni-koeln.de>.
4. Obikhod A.A. Evaluation methodology for competitive ecological potential in the context of ensuring ecological safety of Ukraine. *Aktualni problemy ekonomiky* [Actual problems of economics]. 2016. № 5. pp. 229–240. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_5_27.
5. Kulinska A. (2009) *Osoblyvosti finansovogo mekhanizmu derzhavnogo upravlinnja sub'ektamy nevyrobnychoji sfery (na prykladi turystychnoji ghaluzi Ukrainy)* [Features of the financial mechanism of state management of non-productive entities (on the example of the Ukrainian tourism industry)]. *Efficiency of public administration : academic papers collection*. Issue 18/19. pp. 468–476.
6. Zakharchuk S. (2010) *Finansovo-ekonomichni problemy funkcionuvannja turystychnoji ghaluzi* [Financial and economic problems of tourism industry functioning]. *Economy. Management. Innovation*. №1 (3). Available at: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010_1/10zsstgu.pdf.
7. Verlanov Y. (2005) *Finansovo-ekonomichnyj mekhanizm ta instrumenty polityky rozvytku turyzmu v Ukraini* [Financial and economic mechanism and instruments of tourism development policy in Ukraine]. *Scientific works of the CNU Petro Mohyla*. vol. 38. Issue 25. pp. 76–85
8. Kutsik O.I. (2013) *Systemnyj pidkhid do formuvannja finansovogo zabezpechennja rozvytku malogo pidpryjemnytva* [A systematic approach to the formation of financial support for the development of small business]. *Scientific Bulletin of UNFU*. Issue 23.2. pp. 272–277.
9. Pylypiv V. (2015) *Institutional principles of balanced nature management in the context of environmental and natural-technogenic safety*. *Ekonomichnyj chasopys-XXI* [Economic Annals-XXI]. № 9–10. pp. 98–102. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2015_9-10_24.
10. Onyshko S.V. (2004) *Finansove zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku* [Financial support for innovative development]. Irpin. 434 p. (in Ukrainian)
11. Kovalchuk K.F. (2016) *Upravlinsjka, finansova ta marketynghova dijajnistj pidpryjemstv v umovakh nestijkoji ekonomiky* [Management, financial and marketing activity of enterprises in the conditions of unstable economy]. Dnepropetrovsk: Porogi. (in Ukrainian)
12. *Pro zatverdzhennja Misjkoji ciljovoji prohramy rozvytku turyzmu v misti Kyjevi na 2016–2018 roky*. [On approval of the City Target Program for Tourism Development in the City of Kyiv for 2016-2018]. Available at: http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/1_docki2.nsf/alldocWWW/95D9AB1823FFF6CDC2257F7F0072AF59?OpenDocument.
13. *Ukrajina ghostynna: jak rozvyvaietsja ghoteljnij rynek* [Ukraine's Hospitality: How the Hotel Market Develops]. Available at: <https://hromadske.ua/posts/iak-rozvyvaietsia-hotelnyi-rynok>.
14. *Ciljova prohrama rozvytku turyzmu: protjagom 2019-2021 rokiv Kyjiv mozhut vidvidaty blyzko 16 mln turystiv* [Targeted Tourism Development Program: During the period 2019-2021, about 16 million tourists can visit Kiev]. Available at: <http://www.kmr.gov.ua/uk/content/cilova-programa-rozvytku-turyzmu-protyagom-2019-2021-rokiv-kyiv-mozhut-vidvidaty-blyzko-16>.
15. *Strateghija rozvytku mista Kyjeva do 2025 roku* [Kyiv City Development Strategy to 2025]. Available at: <https://dei.kyivcity.gov.ua/content/strategiya-rozvytku-mista-kyieva-do-2025-roku-nova-redakciya.html>.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ Г. КИЕВА

Аннотация. Среди многих успешных видов современного мирового туризма городской туризм относится к одному из самых распространенных. Его развитию уделяется большое внимание на разных уровнях управления. Специалисты из многих стран ищут инструменты управления городским пространством, позволяющие сделать его интересным и комфортным для посетителей и жителей города, а городской туризм – прибыльным направлением туристической деятельности любого региона. В современных условиях исследуемый вид туризма в Украине, к сожалению, является не полностью реализованным и остается перспективным. Об этом свидетельствуют статистические данные, которые

констатируют уменьшение количества посетителей украинских городов последние поддесятилетия. Такая ситуация вызвана рядом негативных факторов, среди которых – низкое качество предоставления туристических услуг и развития туристической инфраструктуры городов, даже в столице.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, туристическая инфраструктура, бюджетные и внебюджетные источники финансирования, инновационно-инвестиционные туристические проекты, городской туризм.

FINANCIAL SUPPORT OF TOURIST COMPONENT KIEV

Summary. The purpose of this publication is to analyze the financial results of the tourism industry of the capital in recent years, to identify the specifics of the financial support of programs and strategies for tourism development in the city, substantiation of the main directions of use of funds for the implementation of targeted programs for the development of urban tourism, the proposal of tools for activation of investment income directed to finance tourism development programs. Among the many successful types of modern world tourism, urban tourism is one of the most common. Its development has received much attention at various levels of government. Experts from many countries are looking for tools to manage the urban space that would make it interesting and comfortable for visitors and residents of the city, and urban tourism - a profitable destination for tourism in any region. In the course of the research the analysis of financial results of activity of the tourist industry of the capital during the last years was conducted, the specificity of financial support of programs and strategies for the development of tourism of the city, the main directions of application of funds for the fulfillment of targeted programs for the development of urban tourism, the instruments of activation of investment revenues aimed at financing were proposed. industry development programs, in particular the conditions for stimulating investment activity, certain methods of investing Executive business processes in the tourism sector, the proposed measures stimulating the transformation of personal savings in public investment projects. As a rule, the funds are directed to investments of large tourist infrastructure projects, promotion of priority development of tourism, marketing measures for promotion of urban tourism, etc. Foreign experience proves that these areas of development of the industry primarily receive financial support from local budgets, private investors and numerous funds abroad. Such a strategy is related to the specifics of the industry. First of all, it requires financing of related areas of activity, including hotel and restaurant facilities, transport infrastructure, entertainment facilities and others, which determines the comfort and convenience of the space in which the recreational activities of visitors to the destination take place.

Key words: financial support, tourist infrastructure, budgetary and extra-budgetary sources of financing, innovation-investment tourism projects, urban tourism.

УДК 339.542

Дзяд О. В.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

Гречин К. О.

студент

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Dzyad Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Senior Lecturer at Department of International Economics and World Finances

Oles Honchar Dnipro National University

Hrechyn Kyrylo

Student

Oles Honchar Dnipro National University

РЕЗУЛЬТАТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАФТА В КОНТЕКСТІ ПОЛІТИКИ Д. ТРАМПА

Анотація. Угода про Північноамериканську зону вільної торгівлі (НАФТА) була найбільш інноваційною угодою про ЗВТ свого часу, адже містила інноваційні положення з регулювання прав інтелектуальної власності, іноземних інвестицій, торгівлі послугами та ін. Однак за 25 років із моменту підписання угоди в міжнародному господарстві з'явилися якісно нові процеси та тенденції, які потребують регулювання в рамках модернізованої угоди. Вступивши на посаду президента США, Дональд Трамп негайно заявив про намір переглянути умови НАФТА та укласти новий договір, який повною мірою відповідатиме інтересам американського бізнесу. Підписана в листопаді 2018 р. модернізована угода про Північноамериканську зону вільної торгівлі включає принципово нові положення про регулювання електронної комерції, гармонізацію митних процедур та ін. Наведена стаття має на меті визначити ключові нововведення нової Північноамериканської угоди – USMCA – та оцінити їхній вплив на економіки країн-партнерів.

Ключові слова: Дональд Трамп, НАФТА, USMCA, зона вільної торгівлі, торговельна політика.

Вступ та постановка проблеми. НАФТА – це унікальна за розмірами, складом та ступенем впливу на світове господарство зона вільної торгівлі (ЗВТ), що діє з 1994 р. між США, Канадою та Мексикою. Перегляд НАФТА та її модернізація знаходяться у центрі нової зовнішньоекономічної політики президента США Д. Трампа, який прагне змінити баланс сил у північноамериканській торгівлі та зменшити торговельний дефіцит США. У контексті агресивної торговельної політики Д. Трампа та поточних конфліктів із Китаєм та ЄС доцільно розглянути характерні особливості нової північноамериканської угоди – USMCA – та визначити її вплив на економіки країн-учасниць.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтеграційні зв'язки в рамках НАФТА стали предметом дослідження низки вітчизняних дослідників. Зокрема, Н.В. Безрукова та Н.В. Джурка дослідили економічні наслідки НАФТА та дали оцінку результатів співпраці північноамериканських країн у рамках оригінальної угоди. Цілі та процес перегляду НАФТА, а також ключові відмінності USMCA розглянуто у працях Д.А. Яценко та П.П. Яковлева. Оцінку економічним наслідкам нової угоди дали експерти МВФ та спеціалісти Комісії США з міжнародної торгівлі.

Тим не менше досі не існує дослідження, яке поєднує у собі огляд передумов та причин перегляду НАФТА, хронологію процесу перегляду, ключові особливості нової північноамериканської угоди та можливі економічні та геополітичні наслідки її ухвалення, отже, проблема не втрачає актуальності.

Метою даної роботи є визначення ключових нововведень нової північноамериканської угоди про ЗВТ – USMCA – та оцінка їхнього впливу на економіки країн-партнерів.

Результати дослідження.

Питання економічної інтеграції північноамериканських країн набуло особливої актуальності у 1990-х роках в умовах жорсткої конкуренції з Європейським Союзом та активно зростаючими китайськими виробниками. Американські транснаціональні корпорації прагнули політичної підтримки у процесі проникнення на ринок Мексики, яка мала значний потенціал для перетворення на американську виробничу периферію, враховуючи задовільний рівень розвитку інфраструктури, наявність дешевої робочої сили та емного внутрішнього ринку. Своєю чергою, мексиканський уряд прагнув за участі північних партнерів модернізувати економіку та розв'язати низку соціально-економічних проблем, у тому числі безробіття, бідність, високі рівні злочинності та еміграції. Канадську сторону приваблювала можливість диверсифікувати зовнішньоторговельні потоки, орієнтовані переважно на США, за рахунок розширення існуючого Договору про зону вільної торгівлі між США та Канадою (CUSFTA) та відкриття мексиканського та лагіноамериканських ринків.

За умов умотивованості кожної з країн тристоронні переговори були завершені у грудні 1992 р. підписан-

ням Угоди про північноамериканську зону вільної торгівлі (НАФТА), який набув чинності з 1 січня 1994 р. НАФТА стала унікальним інтеграційним об'єднанням як за розміром та ступенем впливу на глобальні торговельні відносини, так і за своїм складом: зона вільної торгівлі об'єднала дві розвинуті північні держави із країною з ринком, що формується, – Мексикою (табл. 1).

Угода про північноамериканську зону вільної торгівлі включала інноваційні для свого часу положення щодо захисту прав інтелектуальної власності та інвестицій, торгівлі послугами та продовольчими товарами, процедур вирішення спорів тощо. Ці нові для міжнародної практики правила мали значний вплив на формування багатосторонніх торговельних угод у рамках ГАТТ/СОТ та 13 укладених пізніше угод про ЗВТ за участі США. Вони дали змогу країнам НАФТА збільшити обсяги виробництва, зайнятості та інвестицій, сформувати конкурентоспроможні регіональні ланцюги доданої вартості (табл. 2).

У рамках торговельної угоди такого масштабу, як НАФТА, неможлива відсутність конфлікту інтересів та суперечок. За період дії договору між країнами-партнерами виникали спори з приводу торгівлі продовольчими товарами (м'ясна та молочна продукція, овочі та фрукти, цукор), міграції робочої сили, правових аспектів інвестиційної діяльності та ін. Незважаючи на очевидні позитивні ефекти, невідповідність НАФТА сучасним світовим економічним тенденціям у питаннях електронної комерції, прав інтелектуальної власності, екологічного та енергетичного співробітництва свідчить про необхідність модернізації договору (табл. 3).

Хоча з часом необхідність оновлення угоди ставала дедалі гострішою (особливо в умовах наростання конкуренції з боку Китаю), питання фундаментального перегляду НАФТА не розглядалося до перемоги Д. Трампа на президентських виборах США 2016 р. Центральною метою нової зовнішньоекономічної політики 45-го президента США стало скорочення дефіциту країни у торгівлі товарами, який за роки членства в НАФТА збільшився більше ніж у шість разів (рис. 1). Водночас Вашингтон планує скоротити державний борг (який перевищив 110% ВВП у 2018 р. [1]) та створити нові робочі місця в національній промисловості. Адміністрація Трампа планує досягти мети за допомогою двох інструментів: по-перше, впровадження імпортих мит на ключові товари (наприклад, на біодизель в 2017 р. та на сталь, алюміній, сонячні панелі у 2018 р.) та, по-друге, трансформації поточних торговельних угод так, щоб ключові партнери добровільно обмежували експорт товарів до США або збільшували імпорт американських товарів. Президент Трамп наголошує на несправедливості угоди щодо США: наявність дешевої робочої сили та сприятливого податкового клімату в Мексиці зумовила міграцію американських промислових підприємств до Мексики, що призвело до

Таблиця 1

Вибрані макроекономічні показники країн НАФТА у 1994 та 2018 рр.

Показники	Мексика		Канада		США	
	1994	2018	1994	2018	1994	2018
Населення, млн осіб	92	126	29	37	263	327
Номинальний ВВП, млрд дол.	508	1223	548	1712	7309	20494
Номинальний ВВП за ПКС, млрд дол.	790	2509	654	1782	7309	20494
ВВП на душу населення, дол.	5499	9698	19914	46210	27777	62641
ВВП за ПКС на душу населення, дол.	8555	19887	22531	48106	27777	62641
Експорт товарів і послуг як % від ВВП	14%	39%	33%	32%	10%	12%
Імпорт товарів та послуг як % від ВВП	18%	41%	32%	34%	11%	15%

Джерело: [9]

Таблиця 2

Ключові позитивні наслідки інтеграції в НАФТА

1	Зростання виробництва, зайнятості, доходів корпорацій та податкових надходжень унаслідок зростання торговельного обороту між країнами НАФТА в чотири рази за період дії договору (1993–2017 рр.). При цьому торговельний дефіцит США з партнерами за НАФТА збільшувався повільніше, ніж дефіцит у торгівлі з іншими країнами світу.
2	Ліквідація імпорتنних мит призвела до зниження цін на імпортні товари (у тому числі продовольчі товари та нафту та нафтопродукти). Стимування інфляційних процесів дало змогу центральним банкам країн НАФТА підтримувати відносно невисокі відсоткові ставки.
3	НАФТА створила можливість для формування ланцюгів доданої вартості між трьома країнами учасницями, передусім в автомобілебудуванні. Мексика та Канада стали основними імпортерами американської сільськогосподарської продукції. Експорт американських послуг до країн НАФТА також збільшився в чотири рази.
4	Відкриття ринків Канади та Мексики спричинило появу 5 млн нових робочих місць лише в США. Сьогодні близько 43% підприємств-експортерів США користуються перевагами НАФТА.
5	Ліквідація бар'єрів у міжнародному русі капіталів у рамках НАФТА призвела до збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій американських корпорацій у Канаду та Мексику більше ніж у три рази, а інвестицій Канади та Мексики в США – більше ніж у два рази. Зона вільної торгівлі запровадила систему гарантування інвестицій та захисту прав інтелектуальної власності.
6	НАФТА дала змогу підприємствам брати участь у державних тендерах інших країн зони вільної торгівлі, сприяючи збільшенню конкуренції та зменшенню витрат бюджету на державні закупівлі.

Джерело: [3]

Таблиця 3

Необхідні аспекти модернізації НАФТА

1	Включення технологічних досягнень, що мали місце в міжнародній торгівлі після 1993 р., до складу врегульованих угодою відносин, у тому числі електронної комерції, трансграничних інформаційних потоків, експорту цифрової продукції.
2	Модернізація та спрощення митних процедур та вимог за допомогою онлайн-служб та сучасних технологій реєстрації, що допоможуть малим та середнім експортерам пом'якшити митні ризики.
3	Зміцнити захист прав робітників на території країн-членів та привести норми регулювання ринку праці у відповідність сучасним угодам про ЗВТ.
4	Усунути бар'єри в торгівлі послугами, зокрема за рахунок модернізації вимог до ліцензування та реєстрації.
5	Угода має включати додаткові зобов'язання сторін щодо протидії корупції та забезпечення прозорості підприємницької діяльності.

Джерело: [2]

втрата робочих місць у національній економіці та виникнення дефіциту в торгівлі товарами [3]. Тим не менше торгівля США з партнерами по НАФТА має більш збалансований характер, аніж із рештою світу (наприклад, у 2018 р. частка Китаю в загальному дефіциті з торгівлі товарами перевищувала 47%) [1].

Процес тристоронніх переговорів США, Канади та Мексики про перегляд умов взаємодії в рамках НАФТА було розпочато 16 серпня 2017 р. з ініціативи та під тиском американської сторони. За місяць до цього офіс торгового представника США опублікував перелік цілей, яких країна прагне досягти в процесі перегляду договору та досягнення яких «зробить ринки регіону НАФТА доступнішими та

безпечнішими, а торговельні відносини на них – взаємовигідними, від чого виграють усі сторони угоди». Окрім наведених раніше необхідних для модернізації компонентів договору, ці цілі передбачали розширення доступу до ринків товарів та послуг Канади й Мексики, водночас закріплюючи за США право захищати власні виробництва у цільових галузях, зокрема в автомобілебудуванні (табл. 4).

У ході переговорів канадська сторона переважно наполягала на збереженні автономності в питаннях культурних галузей (радіо- та телепередачі, книговидавництво) та державного регулювання м'ясо-молочного виробництва, а також запропонувала гармонізувати норми та правила підприємництва на території країн на НАФТА і включити

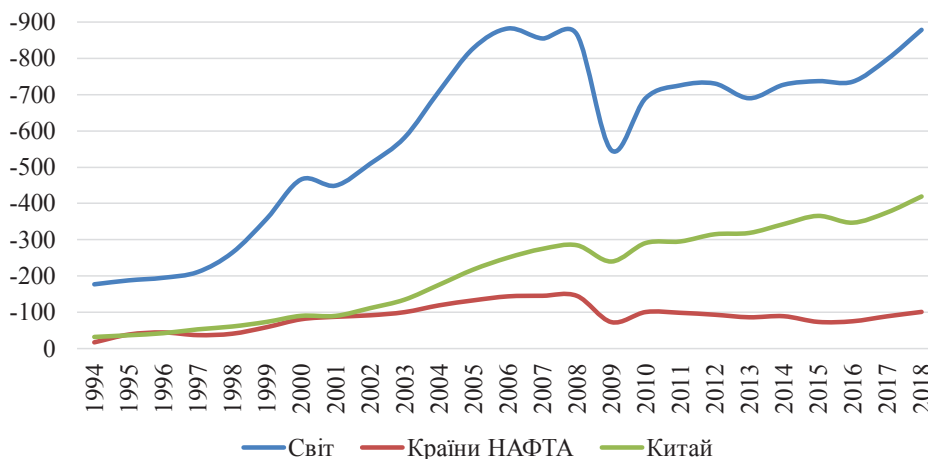


Рис. 1. Дефіцит у торгівлі США товарами зі світом та НАФТА у 1994–2018 рр., млн. дол.

Джерело: [1]

Основні цілі США під час перегляду НАФТА

1	Розширити доступ американських сільськогосподарських товарів на ринки країн-партнерів, зокрема ліквідувати канадські мита на молочно-м'ясну продукцію, зерно, алкогольні напої. При цьому залишити за США право захисту «чутливих» галузей. Гармонізувати митні процедури та мінімізувати нетарифні бар'єри в торгівлі товарами.
2	Підвищити вимоги до частки доданої вартості, виробленої в країнах НАФТА, для товарів, що можуть користуватися правом безмитного імпорту на територію ЗВТ, зокрема підвищити питому вагу північноамериканського компонента у вартості автомобілів із 62,5% до 85%.
3	Лібералізувати ринки енергетики та стимулювати зростання виробництва енергоносіїв із метою забезпечення енергетичної безпеки та незалежності.
4	Ліквідувати або зменшити обмеження на американські інвестиції, які збереглися в деяких секторах економік країн-партнерів.
5	Забезпечити ефективний захист прав інтелектуальної власності та ліквідувати бар'єри в торгівлі цифровою продукцією та інформаційними послугами.
6	Реформувати механізм вирішення спорів у рамках НАФТА, впровадити процедуру попередніх консультацій.

Джерело: [2]

в договір окремі положення про захист екології, прав соціальних меншин тощо. Мексиканська делегація була, передусім, зацікавлена у збереженні ЗВТ та нарощуванні іноземних інвестицій у країні, а також збільшенні продуктивності праці та підвищенні заробітних плат. Протягом більшої частини переговорного процесу Мексика та Канада спільно лобювали право зберегти взаємовигідний, компромісний характер угоди під політичним тиском американської сторони [10].

Переговори було завершено 30 вересня 2018 р., а остаточний варіант нового договору підписаний 30 листопада 2018 р. (табл. 5)

В оновленому вигляді угода отримала назву USMCA (англ. United States – Mexico – Canada Agreement – «Угода між США, Мексикою та Канадою»). USMCA містить 34 глави та 12 додатків; документ одночасно зберігає більшу частину тексту НАФТА та включає нововведення у торгівлі автомобілями та товарами сільськогосподарського виробництва, а також положення щодо регулювання прав інтелектуальної власності, електронної комерції, державних закупівель, іноземних інвестицій тощо (табл. 6). Більшість цих нововведень передусім задовольняє інтереси американської сторони; тим не менше Канаді та Мексиці вдалося відстояти початкові позиції щодо терміну дії угоди (продовжено з 5 до 16 років із переглядом кожні шість років) та зберегти механізм вирішення суперечок через арбітражний суд у разі повторного встановлення США мита в односторонньому порядку, як сталося зі сталлю та алюмінієм у 2018 р. [10]

Можливі економічні наслідки трансформації НАФТА стали предметом дослідження спеціалістів МВФ у робочому документі «Від НАФТА до USMCA: що досягнуто?», опублікованому в березні 2019 р. За допомогою розрахункової моделі загальної рівноваги (computable general equilibrium model, CGE) науковці розрахували вплив п'яти ключових нововведень USMCA на макроекономічні показники країн ЗВТ у середньостроковому

періоді [4]. Для кожного з п'яти найважливіших положень USMCA запропоновано кількісний еквівалент, який може відображати ефект нової угоди на торговельні показники країн у математичній моделі (табл. 7).

За результатами дослідження економічні ефекти від розглянутих чинників відносно незначні. Модель прогнозує збільшення сукупного споживання трьох країн на 538 млн. дол. (2% регіонального ВВП); при цьому в торгівлі автомобілями США програють через підвищення цін на імпортовані автомобілі та запчастини, тоді як Канада та Мексика виграють за рахунок підвищення цін автомобілів та компонентів, що експортуються ними. Як наслідок, очікується збільшення торговельного дефіциту США на 275 млн. дол. та скорочення сукупного торговельного обороту між країнами ЗВТ на 4 млрд. дол. (або на 4%). Найбільший економічний ефект у моделі показало спрощення, модернізація та підвищення ефективності митних процедур, завдяки якому очікується зростання сукупного споживання трьох країн на 1316 млн. дол. (5% регіонального ВВП). Згідно з висновком експертів МВФ, USMCA не матиме бажаних позитивних ефектів, адже нововведення в торгівлі автомобілями призведуть до зростання їхньої ціни, зменшення попиту та переорієнтації виробників на імпортовані з-поза країн ЗВТ компоненти, а вигоди США від доступу на канадський молочний ринок не матимуть макроекономічної значимості (табл. 8).

Більш детальний аналіз впливу USMCA на економіку США проведено Комісією США з міжнародної торгівлі (USITC). У рамках процесу ратифікації Угоди у квітні 2019 р. Комісія опублікувала доповідь «USMCA: ймовірний вплив на економіку США та її окремі галузі» [7]. Подібно дослідженню МВФ Комісія використовує CGE-модель економіки США, однак замість п'яти чинників впливу розглядає вісім (табл. 9). Дослідження передбачало розрахунок впливу USMCA на ВВП, зайнятість та обсяги міжнародної торгівлі США за кожним окремим компонентом із подальшим розрахунком інтегрального

Хронологія процесу перегляду НАФТА

17 травня 2017 р.	Президентом США надіслано Конгресу повідомлення про наміри розпочати переговори з Канадою та Мексикою через 90 днів
17 липня 2017 р.	Офіс торгового представника США публікує цілі адміністрації президента Д. Трампа на майбутніх переговорах
16 серпня 2017 р.	Розпочато тристоронні переговори з Мексикою та Канадою
30 серпня 2018 р.	Досягнуто домовленість про текст угоди з Мексикою; Конгресом отримано повідомлення про намір підписання угоди з Мексикою та (за умови досягнення згоди) Канадою
30 вересня 2018 р.	Досягнуто домовленість про текст угоди з Канадою; складено перший повний варіант договору
30 листопада 2018 р.	Текст USMCA підписано представниками трьох країн-учасниць на саміті G20 у м. Буенос-Айрес

Джерело: [3]

Ключові відмінності та нововведення USMCA порівняно з НАФТА

Автомобілебудування	
<ul style="list-style-type: none"> - підвищення вимог до питомої ваги північноамериканських компонентів у вартості автомобілів із 62,5 до 75%; при цьому щонайменше 70% сталі та алюмінію, що використовуються в автомобілебудуванні, також мають мати північноамериканське походження; - від 40% до 45% автомобілів повинні вироблятися робітниками із заробітної платою щонайменше 16 дол. на годину; - упроваджена квота на безмитний імпорт – 2,6 млн автомобілів; - зменшення адміністративного навантаження на автовиробників через спрощені процедури встановлення країни походження 	
Торгівля сільськогосподарськими товарами	
<ul style="list-style-type: none"> - розширення доступу американської продукції на канадський ринок молочної продукції до 3,6% ємності ринку; усунення бар'єрів на канадському ринку алкогольних напоїв та зерна, а також мексиканському ринку сиру; - збільшення американських імпорتنих квот на молочну продукцію та цукор; - упровадження сучасних санітарних та фітосанітарних вимог до виробництва сільськогосподарської продукції на території ЗВТ; - передбачає кооперацію у сферах біотехнологій та генної модифікації 	
Електронна комерція	
<ul style="list-style-type: none"> - заборона застосування митних тарифів та інших торгових бар'єрів у торгівлі цифровою продукцією; - передбачає захист конфіденційної інформації суб'єктів через використання технологій електронної авторизації й електронних підписів та гарантує використання норм захисту прав споживача на цифровому ринку 	
Права інтелектуальної власності	
<ul style="list-style-type: none"> - надання повного національного режиму в купівлі-продажу прав інтелектуальної власності; - збільшення мінімального терміну дії копірайту до 70 років із дати смерті автора або 75 років із дати публікації, строку дії захисту на промисловий дизайн – до 15 років, строку захисту даних для біологічних досліджень – до 10 років; - упровадження механізмів цивільної та кримінальної відповідальності за порушення комерційної таємниці; - передбачає кооперацію партнерів із питань кібербезпеки 	
Нововведення в інших сферах	
<ul style="list-style-type: none"> - ціновий поріг для безмитного імпорту до Канади та Мексики знижено зі 150 до 117 дол.; - підприємства зі США та Мексики можуть брати участь у державних тендерах іншої країни на суму від 25 тис дол.; у відносинах із Канадою цей поріг становитиме 180 тис дол. відповідно до угод ВТО; - виключено будь-які форми дискримінації діяльності американських фінансових холдингів та банків на території Канади та Мексики; - зобов'язання партнерів підтримувати ринковий режим валютного курсу та утримуватися від інтервенцій та конкурентної девальвації; - Мексика зобов'язується адаптувати національне трудове законодавство до сучасних вимог Міжнародної організації праці; - строк дії Угоди – 16 років, буде переглянута та, можливо, продовжена через шість років; будь-яка сторона має право вийти з Угоди, якщо інша сторона укладає угоду про ЗВТ із неринковою економікою (наприклад, із Китаєм) 	

Джерело: [3; 8]

Таблиця 7

Ключові чинники впливу USMCA та їхні кількісні еквіваленти згідно з дослідженням МВФ

1	Нові правила походження для автомобілів – виражені як збільшення адвалерного еквіваленту правил походження, що діяли в рамках НАФТА, на 50%
2	Вимоги щодо мінімальної заробітної плати робітників автомобілебудування – еквівалентні збільшенню витрат на робочу силу в автомобільній галузі в Мексиці на 50%
3	Нові правила походження для текстилю та одягу – також виражені як збільшення адвалерного еквіваленту правил походження, що діяли в рамках НАФТА, на 50%, але тільки в торгівлі між Мексикою та США
4	Розширення доступу на сільськогосподарські ринки – виражено у зниженні адвалерного еквівалента канадських імпорتنих квот на молочну продукцію США до 3% та у зниженні імпорتنих тарифів США на канадську молочну продукцію та цукор на 50%
5	Стандартизація митних процедур – еквівалентна зменшенню витрат на збут підприємств-експортерів на 0,1%

Джерело: [4]

Таблиця 8

Вплив USMCA на сукупне споживання та торговельні баланси країн-партнерів згідно з дослідженням МВФ

Країна	Правила походження автомобілів	Вимоги до зарплати	Правила походження текстилю	С/госп. квоти та тарифи	Митні процедури	Разом
Зміна сукупного споживання, млн дол.						
Канада	172	-40	4	139	460	734
США	-740	-380	-57	-85	468	-794
Мексика	-14	332	-111	3	388	597
Разом	-582	-89	-164	56	1316	538
Зміна торговельного балансу, млн дол.						
Канада	-24	-7	-1	-8	3	-36
США	-227	-72	12	5	7	-275
Мексика	-28	-2	-10	0	46	6

Джерело: [4]

ефекту. При цьому аналітичні обмеження не дали змоги врахувати вплив усіх нововведень USMCA, зокрема модель не враховує зміни у сферах державних закупівель, упровадження санітарних та фітосанітарних стандартів, регуляторну кооперацію країн-партнерів тощо.

За результатами проведеного аналізу USITC очікує, що в довгостроковому періоді результатом дії USMCA має стати зростання реального ВВП США на 0,35% (68,2 млрд. дол.) та зайнятості на 0,12% (приблизно 176 тис робочих місць). Найбільший позитивний ефект матимуть положення USMCA, які ліквідують бар'єри у міжнародному обміні даними, русі капіталу, торгівлі послугами, а також нові правила походження в торгівлі автомобілями: вони дадуть змогу підвищити ефективність виробництва, зайнятість та обсяги іноземних інвестицій (табл. 10).

Ефективніші процедури торгівлі та зростання доходів країн регіону зумовлять збільшення загальних обсягів експорту товарів та послуг США на 2,4% (58,2 млрд. дол.), зокрема до Канади та Мексики – на 5,9% (19,1 млрд. дол.) та 6,7% (14,2 млрд. дол.) відповідно (табл. 11). Водночас імпорт із Канади збільшиться на 4,8% (19,1 млрд. дол.), а з Мексики – на 3,8% (12,4 млрд. дол.).

Згідно з висновками USITC, нові положення USMCA матимуть позитивний вплив на всі галузі економіки США, при цьому найбільший ефект слід очікувати від нововведень у регулюванні електронної торгівлі та нових правил походження в торгівлі автомобілями.

Висновки. Незважаючи на виявлені позитивні ефекти, досить не зрозуміло, як трансформація НАФТА допоможе адміністрації Д. Трампа у скороченні торговельного дефіциту США. Основною причиною виникнення дефіциту економісти називають не несправедливість дійсних угод про ЗВТ, а скоріше наявність дисбалансу збережень та інвестицій, коли сукупний попит на капітал у США перебільшує обсяг збережень домогосподарств, підприємств та державного сектору [3]. Тим не менше слід відзначити позитивні геополітичні наслідки успішного підписання USMCA для США. По-перше, нова Угода виключає можливість укладення торговельних угод між Китаєм та Канадою або Мексикою, а отже, унеможливило розміщення китайських виробництв у цих країнах та імпорт китайських товарів у США через ринок НАФТА. В умовах посилення інтеграційних зв'язків у рамках USMCA та торгових війн із Китаєм в американських високотехнологічних ТНК з'являються стимули для повернення виробництва з Азії до Північної Америки (особливо до Мексики). По-друге, переговори щодо трансформації НАФТА стали цінним досвідом та опорною точкою для американської сторони в майбутніх переговорах з ЄС та особливо з Китаєм. Колишній посол Мексики в Китаї Й. Гуайардо відзначив: підписання USMCA свідчить про те, що «проблема торгової політики Китаю – не особиста проблема Трампа, це проблема всієї світової економіки. Всі втомилися від того, як Китай грає не за правилами та не виконує даних обіцянок» [6]. У жовтні

Таблиця 9

Ключові чинники впливу USMCA згідно з дослідженням USITC

1	Сільськогосподарський компонент – відображає вплив змін в американських та канадських імпортерних квотах на сільськогосподарські товари
2	Автомобілебудування – відображає вплив змін правил походження на ланцюги доданої вартості в автомобілебудуванні
3	Захист інтелектуальних прав – аналізує ефекти від посилення захисту інтелектуальних прав на торгівлю в наукоємних галузях
4	Електронна комерція – оцінює вплив підвищення порогу безмитного ввезення на обсяги електронної торгівлі
5	Трудове законодавство – визначає вплив змін у трудовому законодавстві Мексики на зарплати робітників
6	Експорт послуг – визначає вплив нових зобов'язань країн-партнерів у міжнародній торгівлі послугами
7	Міжнародні потоки даних – оцінює вплив ліквідації обмежень на міжнародний обмін даними на економіку країн
8	Іноземні інвестиції – оцінює вплив таких чинників, як зобов'язання країн щодо лібералізації ринків капіталу, та скорочення повноважень механізму вирішення спорів між інвесторами та державою в Мексиці

Джерело: [7]

Таблиця 10

Позитивні ефекти USMCA на економіку США згідно з дослідженням USITC

Показник	Економіка у цілому	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
Обсяги виробництва	-	0,18%	0,57%	0,17%
Зайнятість	0,12% 175700 робочих місць	0,12% 1700 робочих місць	0,37% 49700 робочих місць	0,09% 124300 робочих місць
Заробітні плати	0,27%	0,23%	0,50%	0,23%

Джерело: [7]

Таблиця 11

Збільшення обсягів торгівлі США під впливом USMCA згідно з дослідженням USITC, млрд дол.

Партнер	Економіка у цілому	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
Експорт				
Світ	58,2	2,2	47,1	8,9
Канада	19,1	0,9	15,1	3
Мексика	14,2	0,4	13,4	0,4
Імпорт				
Світ	58,2	2,7	30,1	25,3
Канада	19,1	1,0	16,6	1,5
Мексика	12,4	0,2	11,6	0,6

Джерело: [7]

2019 р. президент Трамп заявив про досягнення домовленості щодо ключових питань першої частини багатоступінчастої угоди з Китаєм, яка включатиме положення про закупівлю американської сільськогосподарської продукції, права інтелектуальної власності та фінансові послуги [5]. Якщо текст документу буде складено та підписано у листопаді, він стане

першим реальним кроком сторін у напрямі розв'язання дворічної торгової війни. Зрештою, перетворення НАФТА на модернізовану і в багатьох аспектах більш сприятливу для американського бізнесу USMCA означає особисту перемогу Д. Трампа та успішне виконання взятих на себе під час передвиборчої кампанії зобов'язань.

Список використаних джерел:

1. Direction of Trade Statistics – Query. IMF Data. URL : <https://data.imf.org/?sk=9D6028D4-F14A-464C-A2F2-59B2CD424B85&sid=1390-030341854> (дата звернення: 10.11.2019).
2. Getting North America Right for Prosperity and Security – Testimony before the United States Senate Committee on Foreign Relations. Wilson Center. URL : https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/earl_anthony_wayne_testimony_before_the_united_states_senate_committee_on_foreign_relations.pdf (дата звернення: 10.11.2019).
3. NAFTA Renegotiation and the Proposed United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). Congressional Research Service Report, R44981, February 26, 2019. URL : <https://fas.org/sgp/crs/row/R44981.pdf> (дата звернення: 10.11.2019).
4. NAFTA to USMCA: What is Gained? IMF Working Paper WP/19/73, March 2019. URL : <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WP/2019/WPIEA2019073.as-hx> (дата звернення: 10.11.2019).
5. Trump Reaches ‘Phase 1’ Deal With China and Delays Planned Tariffs. The New York Times. URL : <https://www.nytimes.com/2019/10/11/business/economy/us-china-trade-deal.html> (дата звернення: 10.11.2019).
6. Trump, a global loner, finds his China trade war complaints draw a crowd. The Washington Post. URL: https://www.washingtonpost.com/business/economy/trump-a-global-loner-finds-his-china-trade-war-complaints-draw-a-crowd/2018/12/14/12a6-6458-ff00-11e8-ad40-cdfd0e0dd65a_story.html (дата звернення: 10.11.2019).
7. United States-Mexico-Canada Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and Specific Industry Sectors. Investigation No. TPA-105-003, USITC Publication 4889, April 2019. URL : <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4889.pdf> (дата звернення: 10.11.2019).
8. USMCA Fact Sheets. United States Trade Representative. URL : <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/fact-sheets> (дата звернення: 10.11.2019).
9. World Bank Open Data. World Bank. URL : <https://data.worldbank.org/> (дата звернення: 10.11.2019).
10. Яковлев П.П. USMCA: перезагрузка зоны свободной торговли в Северной Америке. *Латинская Америка*. 2018. № 12. С. 6–21. URL : https://ras.jes.su/index.php?dispatch=attachments.getfile&attach-ment_id=5843 (дата звернення: 10.11.2019).

References:

1. Direction of Trade Statistics – Query. IMF Data. Available at: <https://data.imf.org/?sk=9D6028D4-F14A-464C-A2F2-59B2CD424B85&sid=1390-030341854> (accessed 10.11.2019).
2. Getting North America Right for Prosperity and Security – Testimony before the United States Senate Committee on Foreign Relations. Wilson Center. Available at: https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/earl_anthony_wayne_testimony_before_the_united_states_senate_committee_on_foreign_relations.pdf (accessed 10.11.2019).
3. NAFTA Renegotiation and the Proposed United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). Congressional Research Service Report, R44981, February 26, 2019. Available at: <https://fas.org/sgp/crs/row/R44981.pdf> (accessed 10.11.2019).
4. NAFTA to USMCA: What is Gained? IMF Working Paper WP/19/73, March 2019. Available at: <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WP/2019/WP-IEA2019073.ashx> (accessed 10.11.2019).
5. Trump Reaches ‘Phase 1’ Deal With China and Delays Planned Tariffs. The New York Times. Available at: <https://www.nytimes.com/2019/10/11/business-economy/us-china-trade-deal.html> (accessed 10.11.2019).
6. Trump, a global loner, finds his China trade war complaints draw a crowd. The Washington Post. Available at: https://www.washingtonpost.com/business-economy/trump-a-global-loner-finds-his-china-trade-war-complaints-draw-a-crowd/2018/12/14/12a6-6458-ff00-11e8-ad40-cdfd0e0dd65a_story.html (accessed 10.11.2019).
7. United States-Mexico-Canada Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and Specific Industry Sectors. Investigation No. TPA-105-003, USITC Publication 4889, April 2019. Available at: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4889.pdf> (accessed 10.11.2019).
8. USMCA Fact Sheets. United States Trade Representative. Available at: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/fact-sheets> (accessed 10.11.2019).
9. World Bank Open Data. World Bank. Available at: <https://data.worldbank.org/> (accessed 10.11.2019).
10. Yakovlev P.P. (2018) USMCA: perezagruzka zony svobodnoy torgovli v Severnoy Amerike [USMCA: the reloading of the North American free trade zone]. *Latinskaya Amerika* [Latin America], vol. 12, pp. 6-21. Available at: https://ras.jes.su/index.php?dispatch=attachments.getfile&attach-ment_id=5843 (accessed 10.11.2019).

РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ НАФТА В КОНТЕКСТЕ ПОЛИТИКИ Д. ТРАМПА

Аннотация. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) стало самым инновационным соглашением о ЗСТ в свое время, так как содержало инновационные положения по регулированию прав интеллектуальной собственности, иностранных инвестиций, торговли услугами и др. Однако за 25 лет с момента подписания соглашения в международной экономике появились качественно новые процессы и тенденции, которые требуют регулирования в рамках модернизированного соглашения. Вступив в должность президента США, Дональд Трамп немедленно заявил о намерении пересмотреть условия НАФТА и заключить новое соглашение, в полной мере отвечающее интересам американского бизнеса. Подписанное в ноябре 2018 г. модернизированное соглашение о североамериканской зоне свободной торговли включает в себя принципиально новые положения по регулированию электронной коммерции, гармонизации таможенных процедур и др. Приведенная статья имеет целью определить ключевые нововведения нового североамериканского соглашения – USMCA – и оценить их влияние на экономики стран-партнеров.

Ключевые слова: Дональд Трамп, НАФТА, USMCA, зона свободной торговли, торговая политика.

RESULTS AND PROSPECTS OF NAFTA MODERNISATION IN CONTEXT OF D. TRUMP'S POLICY

Summary. The 2016 U.S. presidential campaign of Republican candidate Donald Trump had a noticeable emphasis on protectionism and suggested a confrontational approach to international trade. Once in office, the 45th president of the U.S. immediately issued a memo withdrawing the United States from the Trans-Pacific Partnership (TPP) and called for a renegotiation of NAFTA. By renegotiating current trade agreements, the Trump Administration aims to improve the U.S. trade balance and reduce the trade deficit with NAFTA countries. The FTA has been proven to be greatly beneficial for the North American countries. NAFTA expanded trade and economic linkages among the parties, created more efficient production processes, increasing the availability of lower-priced and greater choice of consumer goods, and improved living standards and working conditions. However, in recent years there has been widespread agreement that NAFTA can be modernized to take account of all that has evolved in the trade arena since 1993, when it was signed. On the 30th of November, 2018, president Trump fulfilled his pre-election promise to renegotiate NAFTA, having signed the modernized United States–Mexico–Canada Agreement (USMCA). The USMCA contains several updated provisions, including new rules of origin applicable to the automotive sector, provisions that reduce policy uncertainty about digital trade, provisions in customs administration and trade facilitation, as well as in intellectual property rights, labor, and environmental protection. The NAFTA renegotiation process proved to be valuable experience, which can be used by U.S. trade representatives in upcoming trade negotiations with the EU and China, and becomes increasingly relevant in the context of president Trump's trade disputes with these countries. The new agreement establishes new rules and standards for all future U.S. FTAs. This article provides a brief overview of NAFTA and its positive impact on the U.S., Canadian, and Mexican economies. The article also contains an overview of new USMCA provisions in comparison to existing NAFTA provisions, assesses the likely impact of the new agreement on USMCA members' economies, and suggests possible geopolitical benefits of successful NAFTA renegotiation for the U.S.

Key words: Donald Trump, NAFTA, USMCA, free trade agreement, trade policy.

УДК 332.3:502.175

Дудяк Н. В.
*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри землеустрою, геодезії та кадастру
Херсонського державного аграрного університету*
Строганов О. О.
*аспірант
Херсонського державного аграрного університету*

Dudiak Natalya
*PhD (Economics), Assoc. Professor, Head of Department of
Land Management, Geodesy and Cadaster
SIHE «Kherson State Agricultural University»*
Strohanov Oleksandr
*Postgraduate,
SIHE «Kherson State Agricultural University»*

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДЕФЛЯЦІЙНОЇ ДЕСТРУКЦІЇ СТЕПОВИХ ҐРУНТІВ УКРАЇНИ

Анотація. Зниження ефективності ведення сільського господарства пов'язано з впливом вітрової ерозії, наслідками якої є зниження родючості ґрунтів. Значні прояви вітрової ерозії характерні для аридних і семиаридних зон, які мають незначну кількість опадів, високу температуру повітря і ступень випаровуваності, посилені сильними вітрами і низькою диференціацією рослинної захищеності. Доведено, що інтенсивність проявів дефляційних процесів залежить від фізико-географічних умов розміщення земель сільськогосподарського призначення, системності ґрунтозахисних заходів і наявності рослинного покриву. Встановлено, що прискорення дефляційних процесів відбувається на територіях із посиленням антропогенним навантаженням, що призводять до екологічного порушення природної рівноваги територіальних екосистем. У процесі проведених досліджень встановлено, що природні процеси вітрової ерозії значною мірою посилюються відсутністю науково обґрунтованої і еколого-меліоративної системи землеробства, що призводить до деструкції ґрунтового покриву, зниження ґрунтової родючості, пошкодження сільськогосподарських культур і, як наслідок, економічних збитків. У результаті застосування ГІС- і ДЗЗ-технологій, а також емпірично-статистичної моделі можливих утрат ґрунту від вітрової ерозії на території зони Степу України визначено, що в результаті дефляційних процесів на територіях, зайятих чистим паром, за відсутності умов протидефляційних заходів значення втрати ґрунту в епіцентрі пилових бур може сягати близько 600 т/га. Дослідженнями доведено важливість протидефляційної дії рослинного покриву, що зумовлює збільшення ерозійно небезпечних (сприятливих) площ сільськогосподарських угідь у 1,7 рази, що знижує втрати ґрунту у 5,62 рази. Відповідно до інтенсивності проявів дефляційних процесів і перевищення втрат ґрунту, запропоновано контурно-меліоративні протидефляційні заходи з елементами ґрунтозахисного землеробства.

Ключові слова: вітрова ерозія, втрати ґрунту, еколого-економічні наслідки, моделювання, ГІС, ДЗЗ.

Вступ та постановка проблеми. Поширення зони впливу вітрової ерозії призводить до зниження ефективності ведення сільського господарства, оскільки дефляційно-просторовий перерозподіл часток ґрунту знижує рівень родючості ґрунтів, який є основним чинником впливу на врожайність сільськогосподарських культур. Інтенсивність проявів дефляційних процесів залежить від фізико-географічних умов розміщення земель сільськогосподарського призначення, системності ґрунтозахисних заходів і наявності рослинного покриву [1]. Значні прояви вітрової ерозії характерні для аридних і семіаридних зон, які мають незначну кількість опадів, високу температуру повітря і ступень випаровуваності, посилені сильними вітрами і низькою диференціацією рослинної захищеності. У результаті проведених досліджень визначено, що прискорення дефляційних процесів відбувається на територіях із посиленням антропогенним навантаженням, що призводять до екологічного порушення природної рівноваги територіальних екосистем [2-4]. Тому визначення впливовості чинників і процесів вітрової ерозії, частоти їх прояву, неоднорідності просторового розподілу на економічну ефективність ведення сільського господарства є актуальним напрямом досліджень у контексті забезпечення умов сталого землекористування.

Установлено, що збільшення амплітуди коливання температури повітря та ґрунтів, зниження суми річних опадів, гідротермічного коефіцієнту, скорочення безморозного періоду, посилення активності вітру призводять до розвитку дефляційних процесів, що визначається проявами ерозійно небезпечного клімату, який зумовлюється континентальністю [3]. Передусім у зоні посилення вітрово-ерозійних процесів знаходяться ґрунти зони Степу, які характеризуються легким гранулометричним складом, низькою швидкістю ґрунтоутворення, середнім та низьким рівнями вмісту гумусу, слабкою зв'язністю і міцністю ґрунтової грудки. На степовому, переважно рівнинному, рельєфі вітер набирає велику швидкість, що спричиняє збільшення ударної сили переносу частинок. Основними чинниками ступеню прояву дефляційної деструкції ґрунтового покриву є характеристики вітру (швидкість, частота повторення, його сила і тривалість), земної поверхні (рослинність, його висота і щільність покриву, нерівність поверхні, наявність ґрунтової вологи), ґрунтів (розмір частинок, їх зв'язаність, розподіл агрегатів і кількість органічної речовини). Найбільша ступінь протидефляційної стійкості мають ґрунти зі співвідношенням 20–30% глини, 40–50% пилу і 20–40% піску [14; 12].

Таким чином, ерозійна деградація земель викликає погіршення природних властивостей ґрунту, зокрема зменшення родючості ґрунтів, звуження біорізноманіття, погіршення якості поверхневих і ґрунтових вод, зниження рівня продуктивності агроєкосистем. Доведено, що дефляційні втрати 10 см родючого шару ґрунту прирівнюються до переміщення понад 1 тис т/га ґрунту [2; 3], а за умови визначення середнього високого ступеня еродованості мають землі з утратою до 5 тис т/га ґрунту. У повнопрофільних чорноземах запас гумусу становить 216 т/га, у результаті прояву ерозії втрати сягають 114 т/га.

У цьому контексті вирішення проблеми раціонального використання та охорони земель сільськогосподарського призначення має стати пріоритетним напрямом державної політики у сфері земельних відносин і забезпечення сталого землекористування. Визначено, що спостерігається стійка тенденція до неконтрольованого посилення процесів ерозійної деградації, дегуміфікації, підкислення та зниження родючості ґрунтів. В умовах змін клімату негативні процеси деградації ґрунтів є вагомим чинником

інтенсифікації процесів опустелювання земель та негативного впливу на продуктивність агроєкосистем, що знижує ефективність сільськогосподарського виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зокрема, визначення еколого-економічних наслідків дефляційної деструкції степових ґрунтів України має відображення у публікаціях А.Б. Ачасова, С.А. Балюка, О.О. Бесонової, С.Ю. Булигіна, М.Д. Волощука, Е.Г. Дегодюка, Ф.М. Лісецького, О.І. Пилипенка, О.С. Ситника, О.Г. Тараріка, О.І. Фурдичка, С.Г. Чорного, Г.В. Швєбса. Для встановлення рівня небезпеки дефляційних процесів, визначення рівня збитків від їх проявів запропоновано контурно-меліоративні протидефляційні заходи з елементами ґрунтозахисного землеробства, поглиблено систему оцінки збитків соціокультурним складником.

Вплив проявів вітроерозійних процесів у зоні Степу України на ефективність ведення сільського господарства актуалізує необхідність здійснення моделювання просторової диференціації і прогнозування потенційних ерозійних утрат ґрунту. Сьогодні функціонує система прогнозування потенційних ерозійних утрат ґрунту потребує створення просторових моделей дефляційних утрат ґрунту, які є базисом для визначення адаптивних протидефляційно-ґрунтозахисних і контурно-меліоративних заходів, необхідно застосувати геостатистичні і математичні моделі з елементами дистанційного зондування Землі.

Метою даної роботи є геомодельовання потенційних дефляційних утрат ґрунтів у зоні Степу України, спрямованого на визначення екологічного стану агроландшафтів, проектування адаптивного комплексу протидефляційно-ґрунтозахисних і контурно-меліоративних заходів, спрямованих на підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Результати дослідження.

У процесі досліджень проаналізовано можливість використання різних підходів до розрахунку дефляційних утрат ґрунту. Зокрема, дослідник Vagnold [5] запропонував рівняння переміщення піску залежно від швидкості вітру над еродованою поверхнею. Модифіковану форму цього рівняння запропонував Zingg [6], але воно не набуло подальшого широкого застосування. Sheril [7] зазначив, що запропонована авторами методика виключає просторово-часові відмінності окремих факторів, тому ним було запропоновано розраховувати потенційну вітрову ерозію за методикою, подібною до рівняння втрат ґрунту від водно-ерозійних процесів. Уважаємо, що запропонований метод є універсальним, але за наявних значних метричних відмінностей полів ускладнює процес одержання точної просторової моделі середньої захищеності довжини поля, що спричиняє похибки у розрахунках утрат ґрунту [2].

У зв'язку із цим у процесі визначення можливих утрат ґрунту на території Степу України використано модель вітрової ерозії ННЦ «Інститут ґрунтознавства та агрохімії ім. О.Н. Соколовського», яка адаптована до різних фізико-географічних умов країни [16]:

$$E_p = \frac{10^{a-bk} \cdot 0.1K_s \cdot V_{av_max}^3 \cdot t \cdot K_{spe}}{V_{aer}^3}, \quad (1)$$

де E_p – потенційно можливі дефляційні втрати ґрунту, т/га за рік; a , b – степеневі коефіцієнти, які залежать від генезису, гранулометричного складу, щільності і деяких інших властивостей ґрунтів (розраховані експериментально); k – грудкуватість поверхневого (0–3 см) шару ґрунту (вміст агрегатів або часток більше 1 мм),%; K_s – коефіцієнт руйнування агрегатів поверхневого шару ґрунту під впливом ударів ґрунтових часток та їх стирання

повітряно-пиловим потоком; V_{av_max} – середня максимальна швидкість вітру під час пилових бур 20-ї забезпеченості, м/с (20% забезпеченість показує, що цей показник, визначений за багаторічними даними, вірний у 80 випадках зі 100, тобто тільки у 20% випадків швидкість вітру під час пилових бур буде більшою); t – середня кількість годин із проявленням вітрової ерозії за рік за багаторічними даними; K_{spe} – коефіцієнт ґрунтозахисної ефективності протидефляційних заходів; V_{aer} – базова швидкість потоку в аеродинамічній установці, яка дорівнює 23 м/с у перерахуванні на висоту флюгера (10 м); 0,1 – перерахування з т/м² за 5 хвилин у т/га за рік.

Розрахунок дефляційних утрат ґрунту проведено в середовищі ГІС ліцензійного програмного продукту ArcGIS10.1, для цього створено растрові моделі (розмір чарунки 30×30 м) розподілу окремих факторів на території зони Степу України (рис. 1) загальною площею 167,4 тис км², у т.ч. площа сільськогосподарських угідь – 131,6 тис км². Сільськогосподарська освоєність регіону досліджень варіює в межах 20–97%.

Просторові моделі розподілу величини коефіцієнтів регресій (a , b), грудкуватості (k) та коефіцієнтів руйнування (K_s) створені на основі присвоєння відповідних значень кожному ґрунтовому різновиду зони Степу України (рис. 2). Растрові моделі просторового розподілу середньої максимальної швидкості вітру під час пилових бур (V_{av_max}), а також середньої кількості годин із проявленням вітрової ерозії за рік (t) на території степових ґрунтів отримані на основі екстраполяції декомпозицій даних метеорологічних картограм за усередненими даними 1990–2018 рр.

Коефіцієнт ґрунтозахисної ефективності протидефляційних заходів (K_{spe}) розраховано за модифікованим еро-

зійним індексом культури або коефіцієнту рослинного покриву (C'), який відображає рівень ефективності вирощування сільськогосподарських культур, а також впливовість природного рослинного покриву (дерева, трави) території землі на зменшення втрат ґрунту. Доведено, що збільшенні рослинності призводить до зменшення втрати ґрунту. Коефіцієнт рослинного покриву (C') є найбільш чутливим до втрати ґрунту [18].

Для визначення фактору C' використано дані дистанційного зондування землі (ДЗЗ) коректно каліброваного супутникового знімку *Landsat-8* із геометричним розрізненням (просторовим дозволом) ~ 30×30 м станом на березень і серпень 2018 р. Генерація значень C' -фактору проводилася на основі безрозмірного показника *NDVI* (нормалізованого диференціального вегетаційного індексу), для цього використано модифіковану формулу [23]:

$$C = \exp(-\alpha((NDVI) / (\beta - NDVI))) \quad (2)$$

$$C' = C / \max(C), \quad (3)$$

де, α і β – безрозмірні параметри, які визначають форму кривої, що відноситься до *NDVI* і C -фактору. Параметри α і β мають значення 2 і 1 відповідно. Значення C' знаходиться в діапазоні від 0 (максимальна протидефляційна дія рослинного покриву) до 1 (мінімальна або відсутня протидефляційна рослинність).

Запропонована методика розрахунків дефляційних утрат ґрунту є основним складником екологічної оцінки, що дає змогу запропонувати здійснення оцінювання збитків від деградації ґрунтів. У процесі оцінювання використовується витратний, дохідний та порівняльний методи. У зв'язку з необхідністю збереження земель для майбутніх поколінь як основного продуктивного ресурсу, що є складником національного багатства, необхідно визначати обсяг

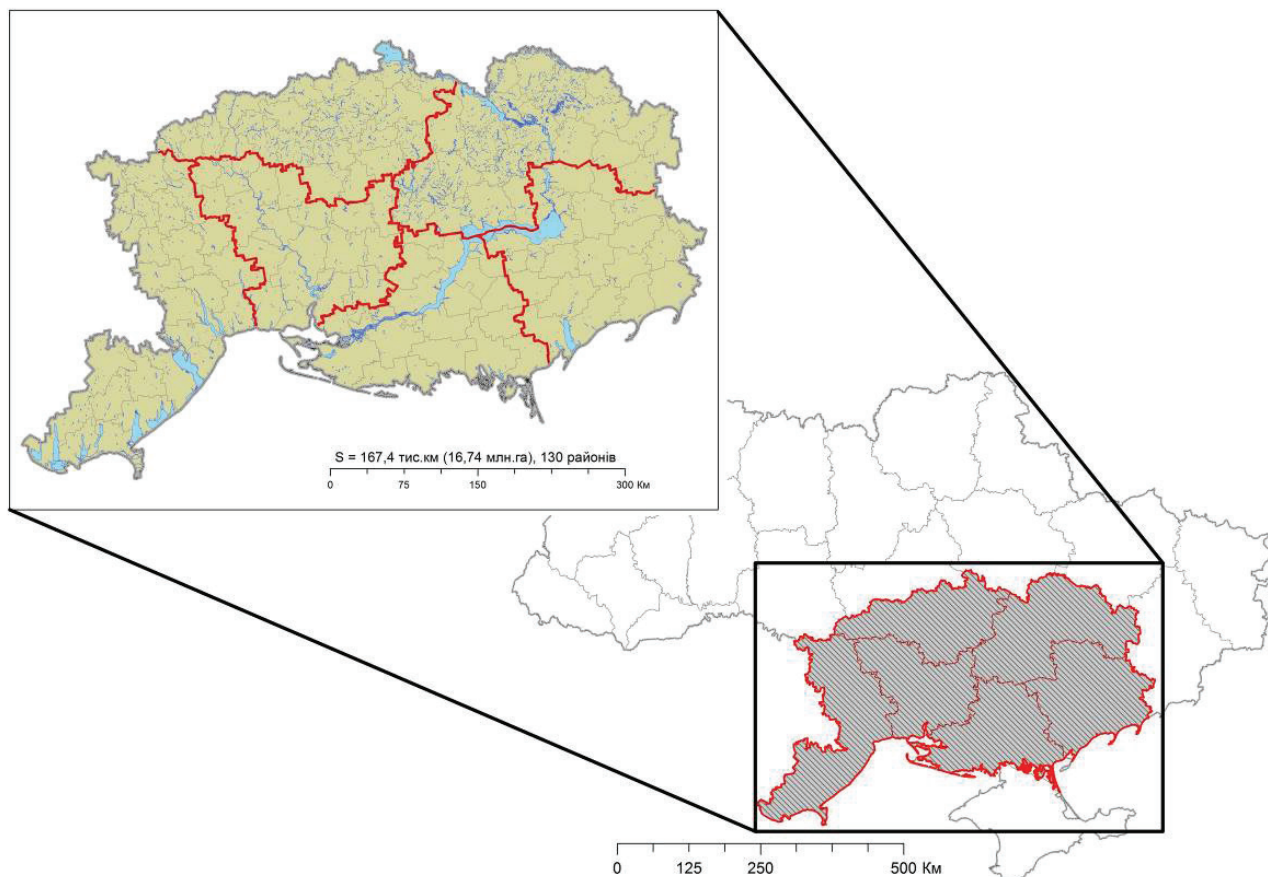


Рис. 1. Просторова характеристика території досліджень

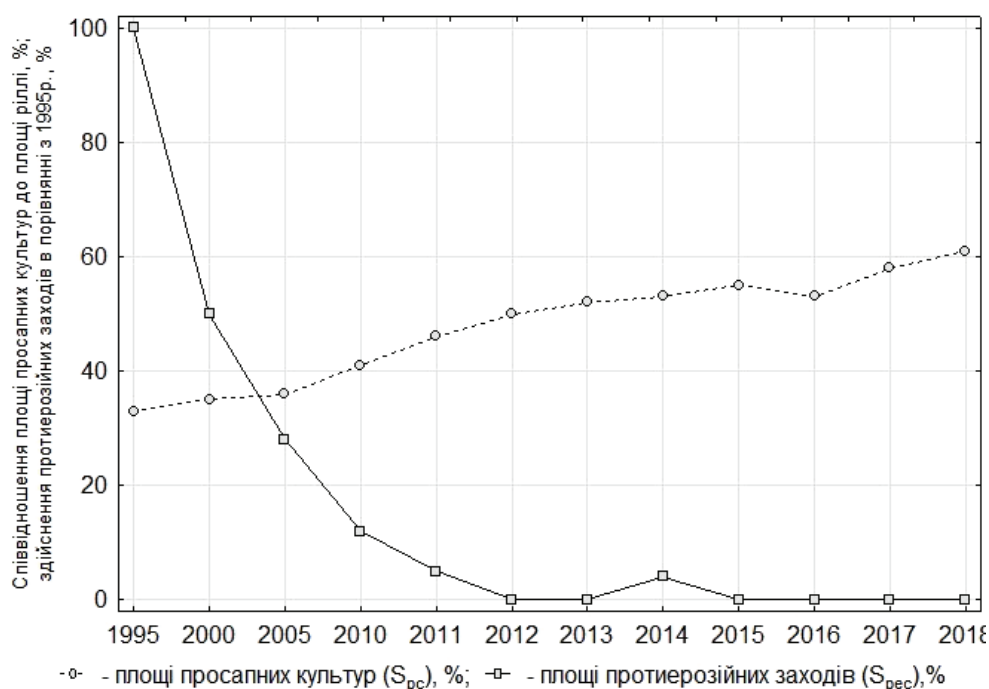


Рис. 2. Закономірність збільшення площ пропасних культур і динаміки здійснення протиерозійних заходів

суспільних збитків від деградації. Суспільні збитки, крім прямих утрат сільськогосподарської продукції та зниження рівня економічних показників виробництва, мають включати витрати на відновлення родючості ґрунтів та їхнього стану. Дослідниками [9] запропоновано розраховувати збитки від деградації та виснаження ґрунтів, нами систему розрахунку доповнено показником соціокультурних утрат:

$$R_{збитку} = Воцін. + Ввіднов. + Впошкодж. + \\ + Векос.послуг + Всоціокультурні \quad (4)$$

Дана методика включає витрати на дослідження та проведення оцінки розміру збитків, як правило, складається з вартості лабораторних досліджень та аналітичної обробки; витрати на ліквідацію негативних наслідків ерозійних процесів та витрат на відновлення ґрунтів (протиерозійні заходи щодо поліпшення та збереження ґрунтів); вартість утрачених та пошкоджених природних об'єктів; вартість утрачених екосистемних послуг щодо природоохоронних функцій ґрунтових екосистем; соціокультурні втрати, які відображають утрачені можливості суспільства на основі сприйняття ним інформації щодо втрат даного виду ресурсу.

Під впливом водної ерозії знаходиться 13,4 млн. га, що становить 31,4% від загальної площі с.-г. земель (42,7 млн. га). Вплив вітрової ерозії – 6 млн. га (14,0% площі с.-г. земель), а в роки прояву пилових бур – 20 млн. га, з них слабоеродованих – 75%, середньо- та сильноеродованих – 25%. Також слід відзначити порушення ярами понад 500 тис га родючих земель. Таким чином, визначено, що за умов відсутності екологічно обґрунтованих протиерозійних заходів спостерігається інтенсивний перехід земель із категорії слабозмитих у категорію середньозмитих та сильнозмитих, що суттєво впливає на зниження родючості ґрунтів.

Визначено, що за останні 40 років площа еродованих земель на території України зросла на 2,5 млн. га зі щорічним збільшенням еродованої ріллі 60–80 тис га. Ерозійні втрати ґрунту на території України становлять у середньому 10–15 т/га на рік, а сумарні середньорічні втрати ґрунтів за різними даними – від 260 млн. т до 500 млн. т

ґрунту [2–4]. У період 1960–2015 рр. площа еродованих ґрунтів, зайнятих сільськогосподарськими угіддями, збільшилася на 30–35%, площа сильнозмитих ґрунтів зросла на 20%, слабо- і середньозмитих – на 2% і 12% відповідно [2].

За результатами досліджень встановлено, що за інтенсивністю ерозійних процесів Україна займає дев'яте місце серед європейських країн. Зокрема, з продуктами ерозії вносився до 24 млн. т гумусу із земель сільськогосподарського призначення, а також 0,96 млн. т азоту, 0,68 млн. т фосфору, 9,40 млн. т калію. У зв'язку із цим урожайність сільськогосподарських культур на еродованих ґрунтах зменшується на 20–60%. Тому втрати продукції землеробства від ерозії перевищують 9–12 млн. т зернових одиниць на рік, а економічні збитки за таких умов сягають 6 млрд. дол. США.

Причиною негативних ерозійних проявів є високий ступінь розораності території України, розорано понад 80% сільськогосподарських угідь, із них 53,8% ріллі. В останні роки інтенсивно розорюються землі гідрографічного фонду, круті схили, водоохоронні зони, заплавні луки та русла річок. Це є результатом неконтрольованого процесу землекористування в умовах незавершеності земельних реформ, що посилюється відсутністю чітких державних, регіональних і місцевих програм охорони ґрунтів, розроблення дієвих механізмів економічного стимулювання сільськогосподарських виробників щодо захисту ґрунтів від ерозії, відсутністю системи науково обґрунтованих екологічних норм оцінки земельних ресурсів.

$$S_{pc} = 234.02 \cdot 10^3 - 234.42t + 0.059t^2, r^2 = 0.94$$

$$S_{pec} = 916.79 \cdot 10^3 - 909.62t + 0.226t^2, r^2 = 0.94$$

За умов необхідності розроблення системи ґрунтозахисних протиерозійних контурно-меліоративних заходів слід ураховувати, що схилі орні землі є ерозійно небезпечними, з них близько 80% відносяться до слабо- та середньоерозійно небезпечних; 20% земель мають підвищену ерозійну небезпеку, які потребують докорінних змін протиерозійної організації території на основі ґрунтозахисної, ресурсозберігаючої, біологічно чистої, екологічно безпечної системи землеробства. Важливим складником

процесу оптимізації структури агроландшафтів і систем землекористування є їх агроекологічна типізація й зонування за ресурсами тепла, вологи, родючості ґрунтів та ризиків прояву ерозійних процесів, що є основними чинниками деградації та опустелювання агроландшафтів [13].

Визначено, що збільшення площ просапних культур у сівозмінах (рис. 2) супроводжується інтенсифікацією ерозійних процесів та дегуміфікацією ґрунтів. Підвищення інтенсивності зливових опадів та вітрового режиму на тлі збільшення площ посіву просапних культур

та фактичного припинення запровадження протиерозійних заходів спричиняє прискорення ерозійної деградації ґрунтів у всіх ґрунтово-кліматичних зонах України.

У процесі проведених досліджень установлено, що природні процеси вітрової ерозії значною мірою посилюються відсутністю науково обґрунтованої й еколого-меліоративної системи землеробства, що призводить до деструкції ґрунтового покриву, зниження ґрунтової родючості, пошкодження сільськогосподарських культур і, як наслідок, економічних збитків (рис. 3).

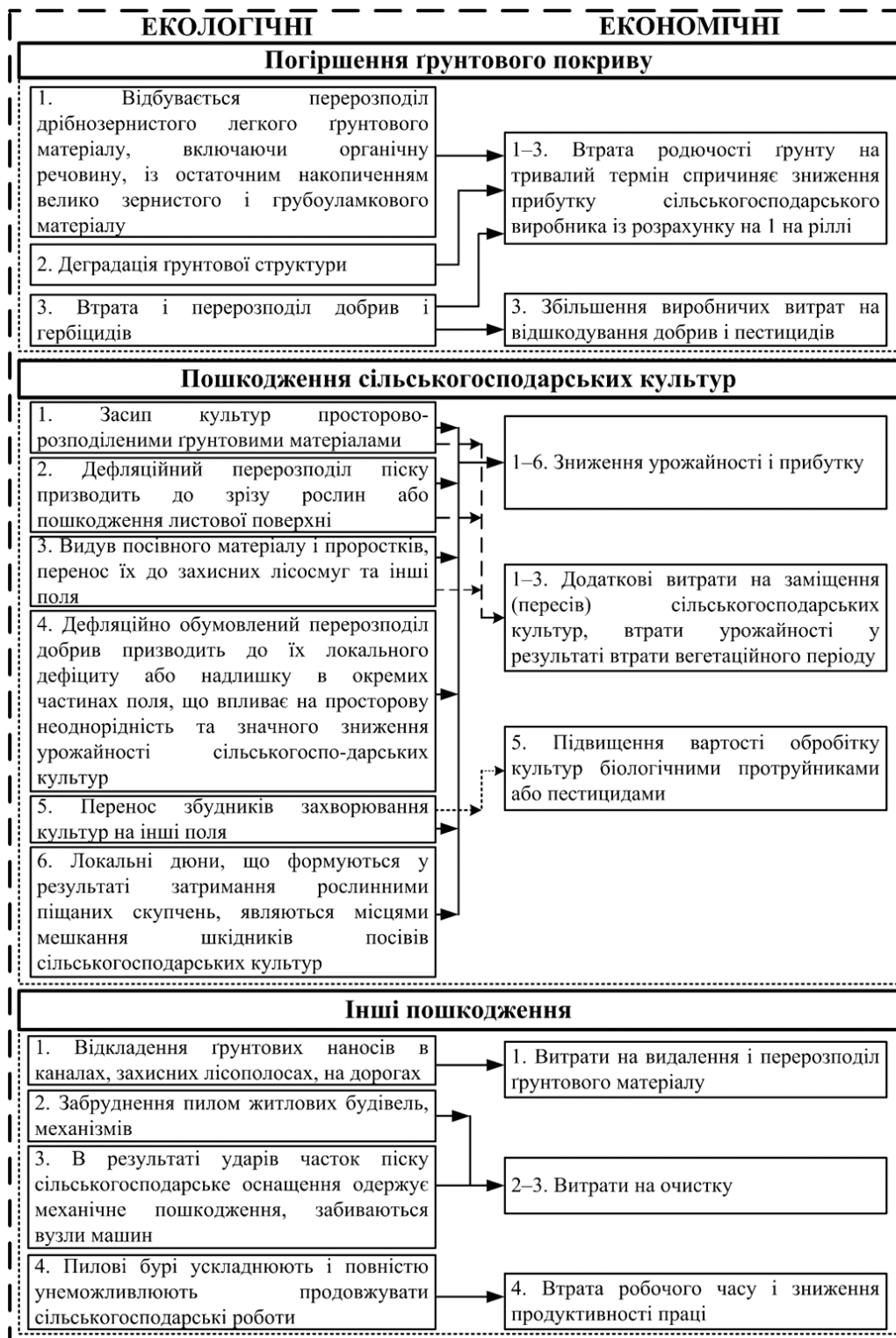


Рис. 3. Еколого-економічні наслідки вітрової ерозії

Із метою встановлення причинно-наслідкових зв'язків розвитку вітрової ерозії визначено, що збільшення площ орних земель відбувається переважно за рахунок зменшення пасовищ і залеж, рослинний покрив яких виконує функцію відновлення ґрунтової родючості. Це, своєю чергою, призвело до збільшення дефляційно небезпечних площ і частоти періодів негативної дії вітрової ерозії. Також відсутність екологічно обґрунтованих сівозмін і прояви обробітку монокультур спричинили зниження природної стабільності та родючості ґрунту

Системне використання застарілих методів видалення рослинних решток (спалення стерні та соломи) призводить до зниження ґрунтозахисного ефекту і надходження в ґрунт органічної речовини, необхідної для підтримки ґрунтової структури і родючості. Відсутність екологічного обґрунтування використання мінеральних добрив призводить до зниження щільності ґрунтових агрегатів, а вдосконалення методів боротьби з бур'янами зменшує їхню протидефляційну роль. Вирубка захисних лісосмуг збільшує ударну силу вітру, що призводить до порушення водоутримуючих та інфільтраційних властивостей ґрунту, спричиняючи вимивну й ярову ерозії, що викликає перерозподіл ґрунтового матеріалу, зумовлюючи формування складного ґрунтового профілю.

Дослідниками встановлено, що низька ефективність існуючих контурно-меліоративних протидефляційних заходів у зоні Степу України спричинила великомасштабну катастрофу 2007 р., коли близько 20% площ сільськогосподарських угідь знаходилися в епіцентрі дії пилових бур. У зв'язку із цим втрати ґрунту становили від 10 до 400 т/га [19]. Отже, проблема захисту ґрунтів від деградаційних процесів, особливо в степових регіонах України, набула особливої актуальності та потребує проведення детальних комплексних досліджень у напрямі розроблення науково обґрунтованих регіональних ґрунтозахисних систем землеробства, пошуку нових методів відтворення родючості еродованих земель.

Із цією метою в результаті просторового моделювання створено растрові моделі просторової диференціації вітрово-ерозійних факторів та розраховані дефляційні втрати ґрунту на території зони Степу України. Величини коефіцієнтів регресій (a , b), грудкуватості (k), коефіцієнтів руйнування (K_s) для основних ґрунтів України розраховано відповідно до методики потенційних утрат ґрунту [20]. Дослідженнями визначено, що коефіцієнти характеристик генезису, гранулометричного складу, щільності та інших властивостей ґрунтів степового регіону варіюють фактор- a (рис. 4а) від 2,3497 (дерново-підзолисті, дернові опідзолені, оглеєні, опідзолені ґрунти піщані, глинисто-піщані і супіщані ґрунти) до 4,3060 (чорноземи типові і звичайні середньо і сильно еродовані ґрунти), фактор- b (рис. 4б) від 0,020 (чорноземи, південні солонцюваті ґрунти) до 0,058 (чорноземи типові і звичайні середньо і сильно еродовані ґрунти). Середнє значення фактору- k (рис. 4в) варіює в межах від 17,5% (дерново-підзолисті, дернові опідзолені, оглеєні, опідзолені ґрунти піщані, глинисто-піщані і супіщані ґрунти) до 50,0% (сірі опідзолені, чорноземи опідзолені і солонцюваті, каштанові солонцюваті, солонці суглинкові і глинисті ґрунти), фактору- K_s (рис. 4г), від 0,5% (чорноземи типові і звичайні середньо і сильно еродовані ґрунти) до 0,83% (дерново-підзолисті, дернові опідзолені, оглеєні, опідзолені ґрунти піщані, глинисто-піщані і супіщані ґрунти). Середні максимальні швидкості вітру під час пилових бур 20%-ї забезпеченості ($V_{av,max}$) зменшуються з південно-східної частини регіону досліджень до північно-східної від 26,1 до 13,7 м/сек (рис. 5д), середнє число годин на рік

із пиловими бурями (t) в зоні Степу України також варіює в даному напрямку від 0 до 37,8 год. (рис. 5е).

Модифікований фактор- C' є ерозійним індексом культури або коефіцієнтом рослинного покриву, який визначає ґрунтозахисну ефективність протидефляційних заходів (K_{spe}) на території степових ґрунтів. Цей індекс визначає впливовість культури землеробства (сівозміни або рослинний покрив) та природної рослинності на дефляційні процеси. Для встановлення впливу модифікований фактор- C' на дефляційні процеси здійснено дешифрування коректно каліброваного супутникового знімку Landsat-8 та отримано растрову модель просторового розподілу фактору- C' на території степового регіону досліджень станом на березень і серпень 2018 р. (рис. 4ж). Просторова диференціація дефляційного впливу фактору- C' залежить від розподілу площ земель, зайнятих під природною рослинністю і сільськогосподарськими культурами, а сезонне значення його варіює від 0 до 1. У результаті ГІС-моделювання з використанням моделі потенційно можливих утрат ґрунту в результаті дефляційних процесів на територіях, зайнятих чистим паром, за відсутності протиерозійних заходів (рис. 5а), втрати ґрунту в епіцентрі пилових бур становитимуть від 0,02 т/га до 598,3 т/га.

Для визначення ступеня небезпеки вітрової ерозії для основних ґрунтів рівнинної території України враховано норми вітроерозійних процесів (рис. 5б): дерново-підзолисті: дернові та оглеєні, їхні види, піщані та супіщані, норма ерозії становить 1,5 т/га; опідзолені ґрунти, оглеєні та реградовані їхні види, чорноземи звичайні усіх видів – 3,0 т/га; чорноземи типові всіх видів, лучно-чорноземні, лучні і чоноземно-лучні ґрунти всіх видів на лесових, алювіальних та делювіальних породах – 4,0 т/га; чорноземи південні всіх видів, чорноземи глинисто-піщані, чорноземи солонцюваті на нелесових породах – 2,5 т/га; темно-каштанові, каштанові солонцюваті, лучно-каштанові солонцюваті, оглеєні солонцюваті та осолоділі ґрунти подів, салонці і солончаки, лучно-болотні, болотні – 2,0 т/га.

Дефляційні втрати ґрунтів відсутні на територіях (рис. 5в) без перевищення нормативного їх значення (близько 11,80% площі сільськогосподарських земель (табл. 1)); слабка ерозія проявляється на 26,56% площі з перевищенням норми втрат ґрунту до 10-ти разів; середня – перевищення у межах 10–30 разів із площею поширення 23,5% сільськогосподарських земель; сильна – від 30 до 100 разів, площа дії становить 25,96%; дуже сильна – від 100 до 300 разів, близько 12,19% земель; катастрофічна – понад 300 разів із можливістю прояву аномальних явищ.

Відповідно до перевищення потенційних утрат ґрунту від дефляційних процесів (рис. 5г), рекомендовано впровадження відповідних протиерозійних заходів. Зокрема, на територіях зони Степу України з нормальним (сприятливим) ступенем прояву вітроерозійних процесів із допустимим перевищенням утрат ґрунту над нормою ерозії до 20 разів варто впроваджувати звичайні ґрунтозахисні заходи на 52,61% сільськогосподарських земель; на територіях із задовільним ступенем перевищення норми від 20 до 30 разів на 9,24% земель необхідно здійснювати додаткові детальні розрахунки втрат ґрунту, впроваджувати мінімальні або «нульові» технології обробітку ґрунту, проектні відстані між основними лісосмугами повинні бути не більші 15–20-кратної висоти насаджень; на територіях із передкризовим ступенем дефляційних утрат ґрунту (перевищення норми – 30–50 разів) площею 12,33% земель необхідно впроваджувати ґрунтозахисні системи обробітку ґрунту, здійснювати додаткові

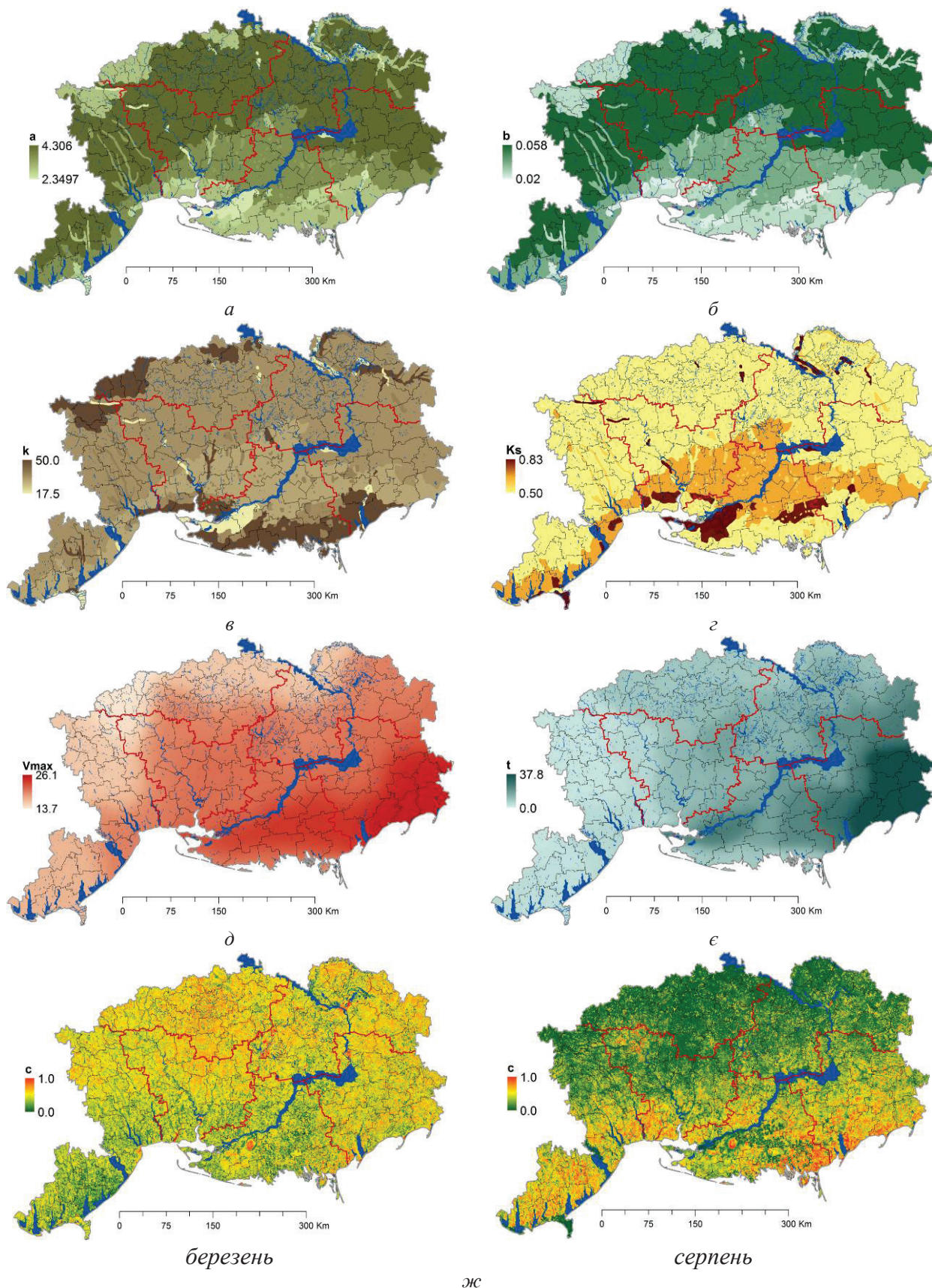


Рис. 4. Просторовий розподіл факторів дефляційного процесу в зоні Степу України:
a, б – коефіцієнти, які залежать від генезису, гранулометричного складу, щільності й інших властивостей ґрунтів;
в – грудкуватість поверхнього шару ґрунту, %; *г* – коефіцієнт руйнування агрегатів поверхнього шару ґрунту;
д – середня максимальна швидкість вітру при пилових бурях 20-ї забезпеченості, м/сек.; *е* – середня кількість годин із проявом вітрової ерозії за рік; *ж* – коефіцієнт протидефляційної ефективності культури або сівозміни

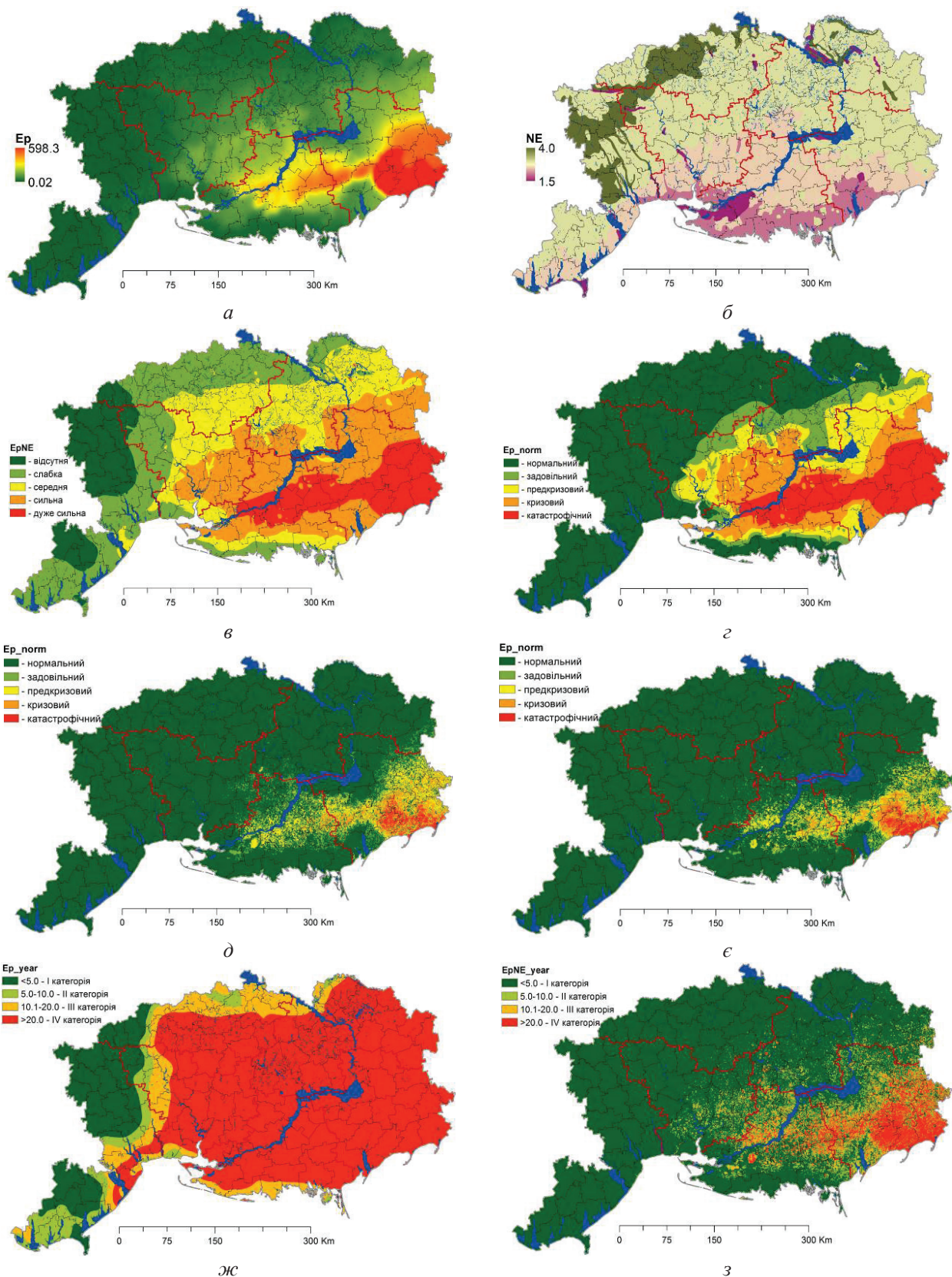


Рис. 5. Моделювання просторового розподілу потенційних дефляційних утрат ґрунту (т/га) в зоні Степу України: а – потенційно можливі дефляційні втрати ґрунту з територій, зайнятих чистим паром; б – річні норми ерозії ґрунтів; в – ступінь небезпеки вітроерозійних процесів за ґрунтовими відмінностями; г – ступінь розвитку вітроерозійних процесів відповідно до їх нормативів; д – березень; е – серпень; розподіл території за категоріями дефляційних утрат ґрунту: ж – за відсутності протидефляційних заходів; з – з урахуванням коефіцієнту протидефляційної ефективності культури або сівозміни

Розподіл площ орних земель за ступенем небезпеки проявів вітроерозійних процесів

Ступінь розвитку вітроерозійних процесів	Перевищення втрат ґрунту над нормою ерозії (разів)	Площа, тис га	Питома вага, %
Ступінь небезпеки вітроерозійних процесів за ґрунтовими відмінностями з територій, зайнятих чистим паром, за відсутності протидефляційних заходів			
Відсутній	0–1	1552,7	11,80
Слабкий	1–10	3495,5	26,56
Середній	10–30	3092,5	23,50
Сильний	30–100	3416,5	25,96
Дуже сильний	100–300	1604,8	12,19
Ступінь розвитку вітроерозійних процесів відповідно до їх нормативних утрат			
Нормальний (сприятливий)	1–20	6924,6	52,61
Задовільний	20–30	1216,2	9,24
Передкризовий	30–50	1623,5	12,33
Кризовий	50–100	1792,9	13,62
Катастрофічний	> 100	1604,8	12,19
Ступінь сезонної небезпеки вітроерозійних процесів з урахуванням коефіцієнта протидефляційної ефективності культури або сівозміни			
березень			
Нормальний (сприятливий)	1–20	11404,9	86,65
Задовільний	20–30	664,8	5,05
Передкризовий	30–50	585,8	4,45
Кризовий	50–100	374,4	2,84
Катастрофічний	> 100	132,1	1,00
серпень			
Нормальний (сприятливий)	1–20	11715,4	89,01
Задовільний	20–30	535,9	4,07
Передкризовий	30–50	475,0	3,61
Кризовий	50–100	303,4	2,31
Катастрофічний	> 100	132,2	1,00
Розподіл території за категоріями дефляційних утрат ґрунту за відсутності протидефляційних заходів, т/га			
I категорія	< 5,0	1864,6	14,17
II категорія	5,0–10,0	840,4	6,39
III категорія	10,1–20,0	1581,5	12,02
IV категорія	> 20,0	8875,4	67,43
Розподіл території за категоріями дефляційних утрат ґрунту з урахуванням коефіцієнта протидефляційної ефективності культури або сівозміни, т/га			
I категорія	< 5,0	10482,4	79,64
II категорія	5,0–10,0	1102,8	8,38
III категорія	10,1–20,0	798,9	6,07
IV категорія	> 20,0	777,9	5,91
Всього:		13162	100

інженерні розрахунки втрат ґрунту і розрахунки оптимальних відстаней між основними лісосмугами; на територіях із кризовими дефляційними процесами (перевищення норми – 50–100 разів), площею сільськогосподарських угідь 13,62% частота проявів посух становить 1,5–3,5 роки з гідротермічним коефіцієнтом 0,2–0,3, потребує здійснення мінімальної системи ґрунтозахисного обробітку ґрунту, обов'язкового сезонного розрахунку втрат ґрунту і коригування оптимальних відстаней між лісосмугами, крім того, необхідне коригування співвідношення основних угідь, помірне зволоження під час зрошення; катастрофічний ступінь прояву вітроерозійних процесів мають території степових ґрунтів площею 12,19% із перевищенням норм утрат ґрунту більше ніж у 100 разів, частота проявів посух становить 1,5–2,0 роки з гідротермічним коефіцієнтом 0,2–0,3, на даних територіях необхідне наукове обґрунтування ґрунтозахисної оптимізації структури площ основних угідь, упровадження спеціаль-

них меліорацій, заходи проти осолонцювання, засолення ґрунтів та опустелення територій.

Відповідно до інтенсивності проявів дефляційної деструкції ґрунтів, сільськогосподарські землі зони Степу України поділяють на чотири категорії ерозійної небезпеки, відповідно до яких упроваджують контурно-меліоративні протидефляційні заходи: I – землі, які не піддаються вітровій ерозії, втрати ґрунтів менше 6 т/га; II – землі зі слабкою вітровою ерозією, втрати ґрунту – 6–10 т/га; III – землі із середньою вітровою ерозією, втрати ґрунту – 11–20 т/га; IV – землі із сильною вітровою ерозією, втрати ґрунту – понад 20 т/га. Потенційні втрати ґрунту за умов дії протидефляційної ефективності культури або сівозміни (рис. 5з) порівняно з моделлю відсутності протидефляційних заходів (рис. 5ж) знижуються у 5,62 рази, що дає змогу оптимізувати додаткові грошові видатки на здійснення протидефляційних заходів: для першої категорії сільськогосподарських земель питомою

площею 79,64% рекомендується застосування зональних агротехнічних заходів зі збереженням та відновленням полезахисних лісосмуг; для другої категорії площею 8,38% рекомендують найпростіші протиерозійні заходи: оптимальні терміни обробки ґрунту, внесення добрив, снігозатримання, безвідвальну обробку і посів зі збереженням стерні на поверхні ґрунту, розміщення посівів і парів чергуванням смугами шириною 100–200 м і перпендикулярно до напрямку ерозійнонебезпечних вітрів, додаткове створення полезахисних лісосмуг; для третьої категорії земель питомою площею 6,07% здійснюються ті ж заходи, що і на землях другої категорії, з додатковим проведенням безвідвальної обробки і посіву з максимальним збереженням стерні, створення куліс із високостеблових культур, смугове розміщення посівів і парів в поєднанні з буферними смугами з багаторічних трав, створення системи полезахисних лісосмуг; для четвертої категорії земель площею 5,91% рекомендується весь комплекс протиерозійних заходів, включаючи введення ґрунтозахисних сівозмін із переважною часткою у сівозміні багаторічних трав, безвідвальну обробку і посів із максимальним збереженням стерні на поверхні ґрунту, суцільне залуження вітроударних схилів, розміщення посівів, парів і буферних смуг із багаторічними травами смугами шириною 50–100 м перпендикулярно до напрямку ерозійно небезпечних вітрів, створення загущених мережі лісових смуг.

Для зменшення впливу підвищення температури, провяу посушливих явищ, водної і вітрової ерозій необхідно розробити і поетапно реалізувати протиерозійні ґрунтоохоронні заходи, які спрямовані на раціональне використання ресурсів вологи. В умовах високої потенційної небезпеки ерозійних процесів ефективним є вдосконалення управління поверхневим стоком на водозбірних басейнах річок шляхом упровадження ґрунто-, водоохоронної контурно-меліоративної системи землекористування, які передбачають природоохоронну й агроекономічну ефективність. Основою протиерозійної системи є контурна організація території сільськогосподарських угідь, диференційоване відповідно до рельєфу орних земель застосування гідротехнічних, лісо- та лукомеліоративних заходів та досягнення балансу гумусу в результаті корегування сівозмін.

У цьому контексті необхідним є впровадження контурно-меліоративної організації території за умови впровадження басейнових принципів земле- і водокористування [17], що передбачає розроблення відповідних національних і регіональних програм охорони ґрунтів від ерозійної деградації та опустелювання, адаптації землекористування до нових кліматичних умов. У системі адаптації до змін клімату чільне місце має бути відведено вжиттю протиерозійних заходів із відтворення родючості ґрунтів, компенсації втрат гумусу внаслідок насиченості сівозмін просапними культурами та контролю викидів парникових газів за межі агроєкосистем. Особливе значення у цій площині має коригування зональної структури посівних площ і сівозмін у напрямі оптимізації питомої ваги просапних культур та збільшення площ багаторічних трав і кормових культур. Ужиття адаптаційних системних заходів має базуватися на зональній і мікронаціональній оптимізації структури агроландшафтів і систем землекористування, у т.ч. консолідації земель у межах водозбірних басейнів річок на засадах інтегрованого управління агроресурсами.

Система господарювання та ґрунтозахисний комплекс повинні максимально враховувати екологічну та ерозійну ситуацію регіону: ерозійний стан ландшафту територіаль-

них структур і характер їх ґрунтового покриву; особливості рельєфу місцевості; рослинний покрив; клімат; господарську діяльність людини, що включає спеціалізацію господарства, систему землеробства, обробітку ґрунту, застосування добрив тощо.

Для ефективного захисту ґрунту від ерозії в інтенсивному землеробстві необхідно запроваджувати протиерозійну організацію території, оптимізувати структуру посівних площ залежно від ступеня еродованості ґрунтів із метою забезпечення їх захисту від подальшого руйнування і для відновлення родючості, вживати меліоративних заходів (проводити гідротехнічні роботи з будівництва гідроспоруд у вигляді розсіювачів стоку, водозатримуючих валів у верхів'ях балок і ярів; терас із широкою основою та канали; донних споруд у руслах стоку; ґрунтозахисних лісонасаджень поперек схилів для затримання поверхневого стоку, лісних та чагарникових насаджень на крутих схилах, днищах ярів і балок; водозахисних насаджень на берегах водойм для їх захисту від замулювання і руйнування берегів, суцільне або плямисте заліснення еродованих або ерозійно небезпечних земель; проводити звичайні меліоративні заходи – зрошення, вапнування, гіпсування) та агротехнічні (дотримання технологій вирощування сільськогосподарських культур на орних землях – внесення меліорантів і органічних добрив; оранка впоперек схилу, оптимальні строки, норми і способи сівби; запровадження раціональних сівозмін за контурно-стрічковою способом організації території, безпліщеве луцення і культивування із залишенням стерні на поверхні поля; щільування ґрунтів на схилах, мінімальний обробіток ґрунту легкого механічного складу терасування крутих схилів) заходи.

Визначено, що суттєве значення у протиерозійному впорядкованні агроландшафтів відіграють ґрунтозахисні лісові насадження, які впливають на процеси формування поверхневого стоку, регулювання і перерозподіл його на території водозбору, акумуляцію твердих седиментів, а також виконують вітрозахисні функції. Найбільш дієвою і надійною системою організації території водозбору є поєднання лісових смуг, гідротехнічних споруд, залужених контурно-меліоративних водовідводів, їх розміщення за ландшафтним принципом, що значно знижує ймовірність виникнення так званих пилових бур, суховіїв та появи локальної дефляції, зниження рівня деградації ґрунтів, замулення ставків і річок. Лісові насадження підвищують ефективність протиерозійних заходів. Продуктивність агроландшафтів у 1,5–2,0 рази вище відкритих безлісних територій, що слід уважати резервом підвищення продовольчої й екологічної безпеки. Крім того, створення лісомеліоративних насаджень на еродованих схилових землях і полезахисних лісових смуг у рівнинних умовах надає можливість оптимізації лісистості території України (до 25%). Ліси виконують екологічні (оздоровчі, санітарно-гігієнічні, природоохоронні функції), економічні (отримання деревини та недревних продуктів є базою розвитку мисливського господарства, туризму, санітарно-оздоровчих закладів та місць відпочинку, підвищують урожайність сільськогосподарських культур тощо), соціальні (надання робочих місць, поліпшення умов життя та життєзабезпечення) функції [14–16].

Слід зазначити, що захисні лісонасадження різного функціонального призначення є важливим елементом екологічної мережі, які формують систему охоронних насаджень на схилах степових балок, ярів, крутих берегів річок, прибережних захисних смуг, насаджень водоохоронних зон, рекультивативних насаджень на місцях кар'єрів, сміттєзвалищ, деградованих та забруднених

земель, захисних придорожніх смуг. Залежно від призначення виділяють такі типи захисних лісосмуг: полезахисні, прияружно-балкові, берегозахисні лісосмуги, придорожні. Лісосмуги виконують вітрозахисну (зменшення негативного впливу вітрів суховіїв і пилових бур), водорегулюючу (нормалізація поверхневого стоку, зниження водно-ерозійних процесів, посилення кругообігу вологи, перетворення поверхневого стоку), ґрунтозахисну (є невід'ємною частиною контурно-меліоративної організації території в умовах складного рельєфу, запобігання змиву й розмиву ґрунту, захист сільськогосподарських культур), рекультиваційну (закріплення ґрунтів у місцях кар'єрів, сміттєзвалищ, деградованих та забруднених земель) та естетичну функції. Оптимальними є вузькі лісові смуги (ширина до 10–15 м) із помірно середньою ажурністю (10–20%) і вітропроникністю (30–50%), що зумовлює біологічну стійкість та високу полезахисну ефективність [14].

Україна належить до малолісних і лісодефіцитних країн, оскільки рівень лісистості становить 15,9% за необхідного оптимального значення 25–30%. Степові райони характеризуються 1,9–4,8% лісистості. Обсяг лісового фонду України становить 10,4 млн. га, у тому числі вкриті лісовою рослинністю 9,6 млн. га, а близько 3,5 млн. га лісів мають обмеження у лісокористуванні. У період 2008–2017 рр. в Україні було вирубано 4,03 млн. га лісів і додатково знищено пожежею, шкідниками, буреломами близько 170,7 тис га, із них відновлено лише 16,3% цієї площі.

Визначено, що для забезпечення оптимальних показників лісистості необхідно відновити площі лісів в Україні на 6,0–9,2 млн. га, оскільки середня полезахисна лісистість окремих фізико-географічних зон країни варіює в межах 1,3–1,5% за необхідності оптимального рівня 3–4,5%. Насамперед, близько 76,0% території зони Степу України характеризується недостатнім рівнем лісистості (рис. 6). Ретроспективним аналізом доведено суттєве зменшення площі полезахисних лісосмуг, які скоротилися у 1,9–2,3 рази за останні 60 років, що слід уважати причиною масштабних проявів водної та вітрової ерозій [18].

Таким чином, відновлення і збереження лісосмуг на території України практично не проводиться, тому поширюються випадки знищення полезахисних лісосмуг шляхом навмисних підпалів і вирубок, що посилює процеси ерозії і зсув ґрунтів, прояви наслідків пилових бур, порушення водного стоку, температурного режиму тощо. Тому управління у галузі використання, відтворення, захисту та охорони лісів повинно забезпечити розподіл і перерозподіл лісів, ведення державного лісового кадастру й обліку лісів, моніторинг лісів та лісову сертифікацію, лісовпорядкування, організацію відтворення лісів і лісорозведення; державний контроль над охороною, захистом, використанням та відтворенням лісів, узгодити процедуру вирішення спорів у сфері охорони, захисту, використання й відтворення лісів.

Висновки. У результаті застосування ГІС-і ДЗЗ-технологій, а також емпірично-статистичної моделі можливих утрат ґрунту від вітрової ерозії на території зони Степу України встановлено, що в результаті дефляційних процесів на територіях, зайнятих чистим паром, за відсутності умов протидефляційних заходів значення втрати ґрунту в епіцентрі пилових бур може сягати близько 600 т/га. Відповідно до норм ґрунтової відмінності, близько 40% сільськогосподарських земель мають сильну і дуже сильну ступінь прояву дефляційних процесів. Дослідженнями доведено важливість протидефляційної дії рослинного покриття, що зумовлює збільшення ерозійно небезпечних (сприятливих) площ сільськогосподарських угідь у 1,7 рази, що знижує втрати ґрунту у 5,62 рази. Відповідно до інтенсивності проявів дефляційних процесів і перевищення втрат ґрунту, запропоновано контурно-меліоративні протидефляційні заходи з елементами ґрунтозахисного землеробства. Акцентовано увагу на важливості впровадження науково обґрунтованої й еколого-меліоративної системи ведення землеробства, оскільки її відсутність сприяє проявам негативних наслідків деструкції ґрунтового покриття, зниженню ґрунтової родючості, пошкодженню сільськогосподарських культур і, відповідно, економічним збиткам. Проведені

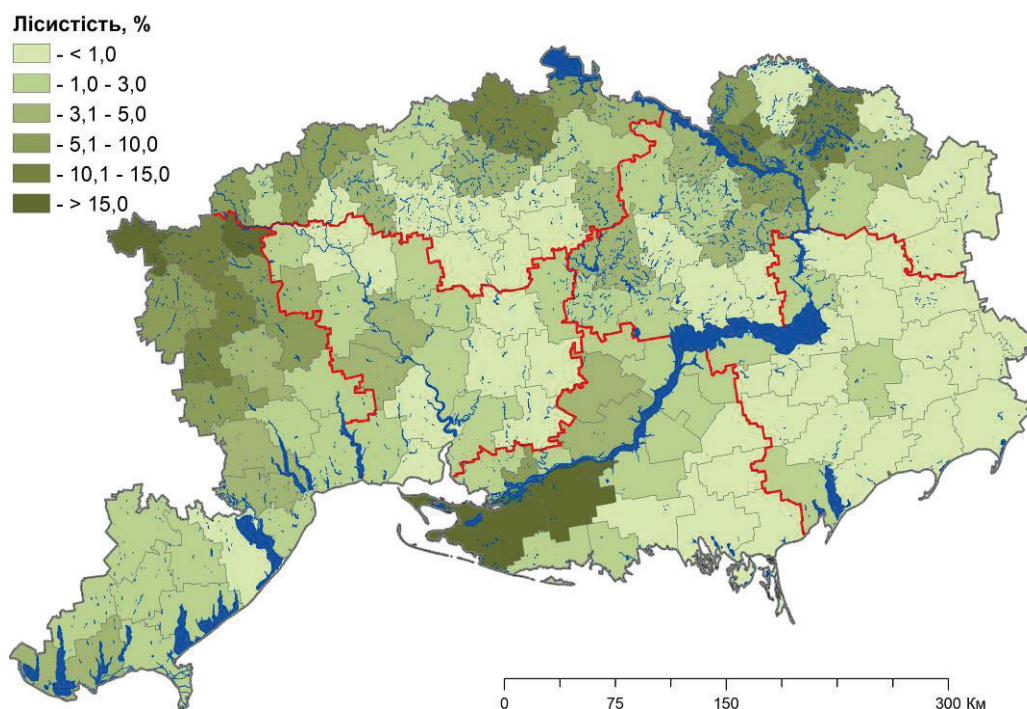


Рис. 6. Просторова диференціація лісистості адміністративних районів зони Степу

дослідження слід використовувати як основу для розроблення ґрунтозахисних протиерозійних, контурно-меліоративних заходів, які дадуть змогу провести економічне

оцінювання обсягу збитків від ерозійних процесів за допомогою витратного методу, що стане основою формування концепції сталого землекористування зони Степу України.

Список використаних джерел:

1. Лисецкий Ф.Н. Современные проблемы эрозиеведения : монография. Белгород : Константа, 2012. 456 с.
2. Pichura V.I. Strategic Ecological Assessment of the State of the Transboundary Catchment Basin of the Dnieper River Under Extensive Agricultural Load. *Indian Journal of Ecology*. 2017. Vol. 44(3). P. 442–450.
3. Geomodelling of Destruction of Soils of Ukrainian Steppe Due to Water Erosion / N.V. Dudiak et al. *Journal of Ecological Engineering*. 2019. Vol. 20. Iss. 8. P. 192–198.
4. Пічура В.І. Зональні закономірності вікових змін клімату на території басейну Дніпра. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. 2017. № 2. С. 43–52.
5. Bagnold R.A. The Physics of Blown Sand and Desert Dunes. London : Chapman and Hall, 1941. 265 p.
6. Zingg A.W. Wind tunnel studies of the movement of sedimentary material. *Iowa State Univ. Proc. 5th Hydraulic Conf. Bull.* 1953. P. 111–135.
7. Chepil W.S. Properties of soil which influence wind erosion. I. The governing principle of surface roughness. *Soil Sci.* 1950. P. 149–162.
8. Булигін С.Ю. Формування екологічно сталих агроландшафтів. Київ : Урожай, 2005. 300 с.
9. Бессонова Е.А. Экологоэкономическая реабилитация сельскохозяйственных земель : автореф. дис. ... д.э.н. Москва, 2011. 20 с.
10. Швєбс Г.И. Контурное земледелие : монография. Одесса : Маяк, 1985. 55 с.
11. Наукові та прикладні основи захисту ґрунтів від ерозії в Україні : монографія / за ред. С.А. Балюка, Л.Л. Товажнянського. Харків : НТУ «ХПІ», 2010. 460 с.
12. Екологічний стан ґрунтів України / С.А. Балюк та ін. *Український географічний журнал*. 2012. № 2. С. 38–42
13. Фурдичко О.І. Основи управління агроландшафтами. Київ : Аграр. наука, 2012. 384 с.
14. Концепція охорони ґрунтів від ерозії в Україні / В.П. Ситник та ін. Харків, 2008. 59 с.
15. Волощук М.Д. Ерозійна деградація чорноземів південно-західної частини України і Республіки Молдова. *Вісник Дніпровського державного аграрно-економічного університету*. 2016. № 4(24). С. 41–51.
16. Дегодюк Е.Г. Басейновий підхід в біогеоценозах і агросфері в контексті розвитку систем землеробства у XXI столітті. *Землеробство*. 2015. № 2(889). С. 21–24.
17. Тараріко О.Г., Москаленко В.М. Каталог заходів з оптимізації структури агроландшафтів та захисту земель від ерозії. Київ : Фітосоціоцентр, 2002. 64 с.
18. Ситник О.С. Лісівничі особливості та полезахисна роль лісових смуг різних конструкцій в умовах Правобережного Лісостепу : автореф. дис. ... канд. с.-г. наук. Київ, 2005. 18 с.
19. Чорний С.Г. Причини та наслідки пилової бурі 23–24 березня 2007 р. *Регіональні проблеми України: географічний аналіз та пошук шляхів вирішення*. Херсон, 2007. 43 с.
20. Методика і нормативи обліку прояву і небезпеки ерозії : методичний посібник / А.Б. Ачасов та ін. ; за ред. С.Ю. Булигіна. Харків, 2000. 64 с.

References:

1. Lisetskiy F.N. (2012) *Sovremennyye problemy eroziovedeniya: monografiya*. [Modern problems of erosion science: monograph]. Belgorod: Konstanta, 456 p.
2. Pichura V.I. (2017) Strategic Ecological Assessment of the State of the Transboundary Catchment Basin of the Dnieper River Under Extensive Agricultural Load, *Indian Journal of Ecology*. Vol. 44 (3). pp 442–450.
3. Dudiak N.V., Pichura V.I., Potravka L.A., Strachuk N.V. (2019) Geomodelling of Destruction of Soils of Ukrainian Steppe Due to Water Erosion. *Journal of Ecological Engineering*, Vol. 20, Iss. 8., pp. 192–198.
4. Pichura V.I. (2017) Zonalni zakonomirnosti vikovykh zmin klimatu na terytoriji basejnu Dnipra. [Zonal patterns of age-related climate change in the Dnieper basin.]. *Dnipropetrovskogo derzhavnogho aghrarno-ekonomichnogho universytetu*, Vol. 2. pp. 43–52.
5. Bagnold R.A. (1941). *The Physics of Blown Sand and Desert Dunes*. London, Chapman and Hall. 265 p.
6. Zingg A.W. (1953) Wind tunnel studies of the movement of sedimentary material. *Iowa State Univ. Proc. 5th Hydraulic Conf. Bull.* pp. 111–135.
7. Chepil W.S. (1950) Properties of soil which influence wind erosion. I. The governing principle of surface roughness. *Soil Sci.* pp. 149–162.
8. Bulyghin S.Ju. (2005) Formuvannja ekologhichno stalykh aghrolandshaftiv. [Formation of environmentally sustainable agro-landscapes]. K.: Urozhaj, 300 p.
9. Bessonova E.A. (2011) *Ekologoekonomicheskaya reabilitatsiya sel'skokhozyaystvennykh zemel'*. [Ecological and economic rehabilitation of agricultural land].: Moscow, pp. 20–45.
10. Shvebs G.I. *Konturnoe zemledelie: monografiya*. [Contour farming: a monograph.]. Odessa: Mayak, 1985. 55 p.
11. Naukovi ta prykladni osnovy zakhystu gruntiv vid eroziji v Ukraini: monografija. (2010) [Science and applied foundations for the history of Ukraine in Ukraine: monograph] / za red. S.A. Baljuka, L.L. Tovazhnjansjkogho: Kharkiv: NTU «KhPI», 460 p.
12. S.A. Baljuk, V.V. Medvedjev, M.M. Mirosnuchenko, Je.V. Skryljnyk, D.O. Tymchenko, A.I. Fatjejev, A.O. Khrystenko, Ju.L. Capko. (2012). *Ekologhichnyj stan gruntiv Ukrainy*. [Ecological status of soils of Ukraine]. *Ukrainskyj gheografichnyj zhurnal*. Vol. 2. 38–42 pp.
13. Furdychko O.I. (2012) *Osnovy upravlinnja aghrolandshaftamy*. [Basics of agro-landscape management]. Kiev: Aghrar. nauka, 384 p.
14. V.P. Sytnyk, M.D. Bezughlyj, S.I. Meljnyk ta in. (2008) *Koncepcija okhorony gruntiv vid eroziji v Ukraini*. [The concept of soil protection from erosion in Ukraine], Kharkiv, 59 p.
15. Voloshuk M.D. (2016) *Erozijna dehradacija chornozemiv pivdenno-zakhidnoji chastyny Ukrainy i Respubliky Moldova*. [Erosion degradation of the black earths of southwestern Ukraine and the Republic of Moldova.]. *Visnyk Dniprovskogho derzhavnogho aghrarno-ekonomichnogho universytetu*, V. 4(24), pp. 41–51

16. Deghodjuk E.Gh. (2015) Basejnovyj pidkhid v biogeocenozach i aghrosferi v konteksti rozvytku system zemlerobstva u XXI stolitti. [Basin approach in biogeocenoses and agrosphere in the context of development of farming systems in the 21st century.], *Zemlerobstvo*, Vol. 2(889). pp. 21–24.
17. Tarariko O.Gh., Moskalenko V.M. (2002) Katalogh zakhodiv z optymizaciji struktury aghrolandshaftiv ta zakhystu zemelj vid eroziji [Catalog of measures to optimize the structure of agricultural landscapes and protect land from erosion], Kiev. Fitosociocentr, 64 p.
18. Sytnyk O.S. (2005) Lisivnychi osoblyvosti ta polezakhysna rolj lisovykh smugh riznykh konstrukcij v umovakh Pravoberezhnogho [Lisostepu Forest features and protective role of forest strips of different constructions in the conditions of the Right-bank Forest Steppe], avtoref. dys. kand.s.-gh. nauk: Nac. aghrar. un-t. Kiev, 18 p.
19. Chornyj S. Gh. (2007) Prychyny ta naslidky pylovoji buri 23–24 bereznja 2007 roku. [The causes and effects of the dust storm March 23–24, 2007], *Reghionaljni problemy Ukrainy: Gheoghrafichnyj analiz ta poshuk shljakhiv vyrishennja*. Kherson. 43 p.
20. Achasov A.B., Bulyghin S.Ju., Mozhejko T.A. ta in. (2000) Metodyka i normaty obliku projavu i nebezpeky eroziji: metodychnyj posibnyk [Methods and standards for accounting for the manifestation and risk of erosion], Kharkiv, 64 p.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕФЛЯЦИОННОЙ ДЕСТРУКЦИИ СТЕПНЫХ ПОЧВ УКРАИНЫ

Аннотация. Снижение эффективности ведения сельского хозяйства связано с влиянием ветровой эрозии, последствиями которой является снижение плодородия почв. Значительные проявления ветровой эрозии характерны для аридных и семиаридных зон, имеющих незначительное количество осадков, высокие температуры воздуха и степень испаряемости, усиленные сильными ветрами и низкой дифференциацией растительности. Доказано, что интенсивность проявлений дефляционных процессов зависит от физико-географических условий размещения земель сельскохозяйственного назначения, системности почвозащитных мероприятий и наличия растительного покрова. Установлено, что ускорение дефляционных процессов происходит на территориях с антропогенной нагрузкой, что приводит к экологическому нарушению природного равновесия территориальных экосистем. В процессе проведенных исследований установлено, что природные процессы ветровой эрозии в значительной степени усиливаются отсутствием эколого-мелиоративной системы земледелия, что приводит к деструкции почвенного покрова, снижению почвенного плодородия, повреждению сельскохозяйственных культур и, как следствие, к убыткам. В результате применения ГИС- и ДЗЗ-технологий, а также эмпирически-статистической модели расчета возможных потерь почвы от ветровой эрозии на территории зоны Степи Украины определено, что в результате дефляционных процессов на территориях, занятых чистым паром, при отсутствии противоэрозийных мероприятий потери почвы в эпицентре пылевых бурь могут достигать 600 т/га. Исследованиями доказана важность противоэрозийных действий растительного покрова, что обуславливает увеличение эрозионно опасных площадей сельскохозяйственных угодий в 1,7 раза, а потери почвы – в 5,62 раза. В соответствии с интенсивностью проявлений дефляционных процессов и превышением потерь почвы, предложен комплекс контурно-мелиоративных противоэрозийных мероприятий с элементами почвозащитного земледелия.

Ключевые слова: ветровая эрозия, потери почвы, эколого-экономические последствия, моделирование, ГИС, ДЗЗ.

ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE DEFLATIVE DESTRUCTION OF THE STEPS SOILS OF UKRAINE

Summary. The decrease in agricultural efficiency is associated with the influence of wind erosion, the consequence of which is a decrease in soil fertility. Significant manifestations of wind erosion are characteristic of arid and semi-arid zones, which have a small amount of precipitation, high air temperatures and the degree of evaporation, reinforced by strong winds and low differentiation of vegetation. It is proved that the intensity of manifestations of deflationary processes depends on the physical and geographical conditions for the distribution of agricultural land, systematic soil protection measures and the presence of vegetation. It has been established that the acceleration of deflationary processes occurs in the territories with anthropogenic pressure, leading to environmental disruption of the natural balance of territorial ecosystems. In the course of the studies, it was found that the natural processes of wind erosion are significantly enhanced by the absence of an ecological-reclamation system of agriculture, which leads to destruction of the soil cover, reduction of soil fertility, damage to crops and, as a result, to losses. A method for calculating deflationary soil losses is proposed, which is the basis of an economic assessment, which allows us to propose an assessment of damage from soil degradation. The evaluation process uses costly, profitable and comparative methods. In connection with the need to preserve land for future generations, as the main productive resource, a component of national wealth, it is necessary to determine the amount of public losses from degradation. Public losses, in addition to direct losses of agricultural products and a decrease in the level of economic indicators of production, should include the costs of restoring soil fertility and their condition. As a result of the application of GIS and Earth remote sensing technologies, as well as an empirical-statistical model for calculating possible soil losses from wind erosion in the territory of the Steppe zone of Ukraine, it was determined that as a result of deflation processes in the territory occupied by clean steam in the absence of anti-deflation measures, soil loss at the epicenter of dust storms can reach 600 t/ha. Studies have proved the importance of the anti-deflationary action of vegetation, which leads to an increase in erosion-hazardous areas of agricultural land by 1.7 times, and soil loss by 5.62 times. In accordance with the intensity of the manifestations of deflationary processes and the excess of soil losses, a complex of contour-ameliorative anti-deflationary measures with elements of soil protection agriculture is proposed.

Key words: wind erosion, soil loss, environmental and economic consequences, modeling, GIS, Earth remote sensing.

Еркес О. Є.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

Калита О. В.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

Гордієнко Т. М.

кандидат економічних наук, доцент,

фінансовий аналітик ТОВ «Інстамед»

Erkes Olena

PhD, Associate Professor of the Banking Department

Kyiv National University of Trade and Economics

Kalyta Oksana

PhD, Senior Lecturer of the Banking Department

Kyiv National University of Trade and Economics

Gordiienko Tetiana

PhD, Associate Professor,

Financial Analyst at LLC «Instamed»

ПОТЕНЦІАЛ ЦИФРОВОГО РОЗВИТКУ БАНКІВ УКРАЇНИ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню сучасних тенденцій формування та функціонування необанків в Україні та світі, а також визначенню перспектив їхнього подальшого розвитку. Розглянуто теоретичні засади функціонування необанків, здійснено порівняння тлумачень віртуальних банків, директ-банків, безфілійних банків та необанків. Узагальнено зарубіжний та вітчизняний досвід створення необанків та сучасні тренди їхнього розвитку. Проведене дослідження дало змогу визначити ключові особливості та переваги діяльності необанків. Значну увагу приділено аналізу інфраструктури банківської системи України на предмет її готовності до цифрових трансформацій. У результаті порівняння послуг необанків та традиційних банків визначено основні перешкоди, які стримують нарощення конкурентних переваг, притаманних зарубіжним необанкам. Установлені перешкоди систематизовано в контексті їх локалізації.

Ключові слова: віртуальний банк, директ-банк, необанк, фінансові технології, цифрова трансформація.

Вступ та постановка проблеми. Унаслідок світової фінансової кризи 2008 р. банки всіх країн були вимушені пристосовуватися до «нового світу», адже регулятори посилили вимоги до капіталу банків, запровадили нові стандарти управління ризиками та значно суворіші вимоги до виконання процедур ідентифікації клієнтів Know Your Customer та протидії відмиванню грошей Anti Money Laundering. Водночас зовнішнє середовище банківської діяльності динамічно змінюється за рахунок швидкого розвитку технологій та інновацій, а саме: Інтернет став невід'ємною частиною нашого життя, швидкими темпами поширюються соціальні мережі та розроблення інноваційних продуктів та послуг, які формують нові стандарти якості, швидкості та зручності для споживачів технологічними компаніями. Також збільшилася трудова міграція і, відповідно, зросли обсяги міжнародних грошових переказів; малий та середній бізнес почав шукати альтернативні шляхи для фінансування своєї діяльності, а приватні інвестори розпочали пошук нових напрямів для заробітку. Усе це призвело до появи нових технологій орієнтації банків та бажання користувачів експериментувати із цифровими послугами, що й спричинило появу і розвиток віртуальних банків, або необанків, у світі, у тому числі в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо сучасних тенденцій розвитку та функціонування віртуальних банків у світі та зокрема в Україні висвітлюються в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців

та експертів-аналітиків, серед яких: А. Кунле, Е. Джуд, С. Гошал, Д. Дранове, М. Міллер, Х. Мінські, Ф. Мишкін, Р. Мергтон, А. Грехем, Дж. Скан, Дж. Дікерс, С. Масуд, К. Скінер, Р. Барба, Т. Калашнікова, Ю. Савченко. Концептуального всебічного дослідження потребує процес формування та передумови розвитку вітчизняних необанків, а також обґрунтування доцільності їх функціонування задля сприяння фінансовій інклюзивності вітчизняної банківської системи.

Метою даної роботи є дослідження сучасних тенденцій формування та функціонування необанків в Україні та світі, а також розроблення рекомендацій щодо формування сприятливого середовища для їхнього розвитку.

Результати дослідження.

У сучасному світі банківські технології розвиваються надзвичайно швидкими темпами, й очевидним є те, що впровадження таких технологій диктує нові правила гри для банків. Одним із найбільш актуальних трендів фінансових технологій (ФінТех) є впровадження штучного інтелекту в бізнес-процеси і створення екосистем для клієнтів, оскільки сучасна тенденція до зростання кількості та обсягів електронних платежів та безготівкових розрахунків згодом призведе до закриття більшості традиційних відділень банків, а найбільш успішні банки з продавців послуг стануть інтеграторами фінансових можливостей для своїх клієнтів. Новий сучасний тренд банківської діяльності – це максимальна автономність і діджиталізація. Банки прагнуть функціонувати в новому

форматі – форматі фінансових помічників, що доступні цілодобово. Цей формат у світі має назви «необанки», «віртуальні банки», «директ-банки». Тож розглянемо далі сутність, тлумачення та особливості понять «необанки», «віртуальні банки» та «директ-банки».

Звертаючись до етимології поняття «необанк», з'ясуємо, що воно було утворене шляхом додавання до слова банк префіксу «нео», що в перекладі з грецької означає «молодий», «новий». Тобто необанки – це, по суті, ті ж банки, тільки оновлені та модернізовані. Оскільки в реаліях XIX ст. майже будь-яка модернізація означає широке використання цифрових технологій та налагодження онлайн-бізнесу в глобальній мережі Інтернет, то можна дійти висновку, що необанки – це банки, які функціонують без фізичних відділень і для надання послуг використовують мобільні додатки, Інтернет-додатки та інші сайти [1]. Певною особливістю функціонування необанків у світі є те, що, крім традиційних банківських послуг, вони пропонують новітні фінансові продукти та інструменти, наприклад розрахунки у криптовалюті, участь у краудфінансінгових платформах тощо [2].

Віртуальний банк – це банк, що надає банківські послуги через Інтернет або інші електронні канали збуту і також не має фізичних відділень [3]. Не слід ототожнювати віртуальний банкінг з Інтернет-банкінгом або електронним банкінгом. Інтернет-банкінг та електронний банкінг – це канали надання банківських послуг традиційним банком. Основна відмінність полягає у тому, що віртуальний банк не має фізичних відділень, його продукти та послуги надаються через Інтернет та інші електронні канали, крім фізичних відділень, через які працюють традиційні банки.

Директ-банк (прямий/безфілійний банк) – це банк, що не має мережі філій і пропонує свої послуги віддалено, через Інтернет-банкінг та телефонний банкінг, а також надає доступ до своїх послуг через банкомати, термінали обслуговування, мобільні та інші додатки. Провайдерами послуг директ-банків можуть бути традиційні банки, заради цього створюються міжбанківські мережеві альянси.

За рахунок відсутності витрат банку, пов'язаних з утриманням відділень та філій, необанки, віртуальні та директ-банки суттєво знижують свої операційні витрати і, таким чином, можуть собі дозволити надавати клієнтам вищі за ринкові процентні ставки за депозитками/кредитами або нижчу плату за обслуговування рахунків [10].

Аналіз вищенаведених тлумачень дає змогу впевнитися, що досліджені поняття є тотожними, узагальнюючи їх, можна дійти висновку, що необанк – це модернізований банк, що надає сучасний спектр фінансових послуг, застосовуючи інноваційні інструменти банкінгу, зокрема онлайн-обслуговування та підтримку, електронні канали збуту, цілодобові Інтернет-платформи, різноманітні мобільні та Інтернет-додатки, чат-боти, роботів-консультантів тощо.

Досліджуючи світовий досвід функціонування необанків, по-перше, хочемо акцентувати увагу на одному з найперших «віртуальних» банків, що був створений у США в 1995 р., – Security First Network Bank. Концепція цього банку була розроблена для американців, які часто мігрували всередині країни, а іноді й виїжджали за її межі. До того ж у деяких американських штатах існували норми, які обмежували відкриття філій «чужих» банків із сусідніх штатів. Для того щоб не втрачати клієнтів, банки впроваджували у свою діяльність механізм дистанційного обслуговування та створили системи On-line banking, e-banking, Internet banking. Трохи більше ніж за рік після створення активи Security First Network Bank досягли 40 млн. дол., а кількість відкритих рахунків сягнула 10 тис [11].

У Європі першим банком без мережі філій став німецький Advance Bank, що відкрився у 1996 р., дочірня структура Dresdner Bank Group. Щоправда, він проіснував лише сім років і в 2003 р. був ліквідований [12]. Ще одним із перших віртуальних банків Німеччини був Consorsbank. Від початку своєї роботи він спеціалізувався виключно на операціях із цінними паперами і віддавав перевагу збуту своїх послуг через мережу Інтернет [13].

За даними дослідницького центру Burnmark, на кінець 2016 р. у світі працювало 70 необанків (Monzo, Starling, Tandem, Atom, Number26 та ін.), 40 з яких функціонували у Великобританії [14]. Це було зумовлено лібералізацією регулювання банківської діяльності, оптимальною системою оподаткування, можливістю отримання спеціальної ліцензії, наявністю ринку кваліфікованого персоналу у сфері фінансових технологій. За підсумками 2018 р. журнал Forbes опублікував топ-50 фінтех-компаній, зокрема до рейтингу увійшли 20 стартапів, пов'язаних із розвитком необанків [15]. Близько 50% стартапів було засновано у 2016 та 2017 рр. До 2010 р. було шість таких стартапів; до 2015 р. кількість зросла до 28. Однак за останні три роки кількість створених необанків збільшилася до 45 [16].

Станом на кінець 2018 р. глобальні інвестиції в розвиток фінтеху перевищили 55 млрд. дол. А це вдвічі більше, ніж у 2017 р. Із цього списку 19 фінтех-компаній оцінюються в понад 1 млрд. дол. кожна.

За даними на початок 2019 р., загальний обсяг інвестицій у шість найпопулярніших онлайн-банків в Європі (N26, Revolut, Monzo, Tandem Bank, Atom Bank, Starling Bank) перевищує 2 млрд. дол. Обсяг клієнтської бази досягає позначки в 13 млн. клієнтів. Поряд із класичними банками ці банки оперують на підставі банківської ліцензії, їхня місія – не банальне копіювання стандартної банківської моделі через надання послуг в Інтернеті, а створення індивідуальної фінансової екосистеми з транспарентними транзакціями і цілодобовим доступом по всьому світу [17].

Проаналізувавши досвід функціонування зарубіжних необанків, можна виділити притаманні їм особливості діяльності:

- відсутність відділень/філій як результат відсутності черг;
- цілодобове надання банківських послуг незалежно від географічного розташування клієнта, до того ж необанки пропонують користуватисядебетовою картою в зарубіжних країнах без комісій та за прямим обмінним курсом;
- необхідність постійного доступу до Інтернету;
- персоналізований підхід до клієнта;
- швидкість обслуговування та економія часу клієнта;
- комодизація банківських послуг та підвищення рівня задоволеності клієнтів;
- використання сучасних інформаційних технологій;
- просте та швидке відкриття рахунку в Інтернеті порівняно з традиційними банками;
- застосування біометричних способів підтвердження транзакцій;
- спрощене відстеження грошових потоків та можливість агрегації рахунків;
- налагодження партнерських відносин із традиційними фінансовими установами;
- доступні тарифи на обслуговування за рахунок мінімізації витрат на утримання філій та інших операційних витрат.

Варто відзначити, що, незважаючи на значні переваги необанків, їхні клієнти не використовують рахунки в них як основні та для проведення транзакцій із великими

грошовими сумами використовують традиційні банки. У середньому клієнти необанків тримають на рахунках близько 200 євро. У Великобританії лише 12% клієнтів закрили свої звичайні банківські рахунки, щоб повністю обслуговуватися в Інтернеті [18].

Незважаючи на те що вітчизняний банківський ринок є не настільки розвиненим порівняно з європейським ринком, проте в нашій країні вже існують фінтех-стартапи, серед яких зустрічаються і необанки. Вітчизняні банкіри передбачають поступовий перехід від традиційного банкінгу до необанкінгу шляхом зменшення кількості відділень банків та залучення більшості клієнтів до Інтернет-банкінгу. Відповідно до статистичних даних НБУ, за останні п'ять років кількість структурних підрозділів банків скоротилася майже вдвічі, що підтверджує перехід від традиційного банкінгу до цифрового обслуговування (рис. 1). Лише за 1 півріччя 2019 р. кількість філій та відділень банків скоротилася на 491 відділення. Слід зауважити, що це переважно були структурні підрозділи банків-лідерів, зокрема: ПАТ «Промінвест» скоротив відділення на 56% (із 55 відділень до 24), АТ «Укросцбанк» – на 54% (із 43 до 20), АТ «Ощадбанк» – на 4% (2630 і 24887 відповідно).

Ще однією причиною того, що вітчизняний банківський ринок готовий до впровадження нового формату

банку, є значне збільшення обсягу безготівкових розрахунків із використанням платіжних терміналів та електронних гаманців (рис. 2).

Усього в 2018 р. держателі платіжних карток українських банків здійснили 3,9 млрд. операцій, що на 26,7% більше, ніж у 2017 р., а їх обсяг збільшився на 35,4% та становив клав майже 2877 млрд. грн. Кількість безготівкових операцій за цей період зросла майже на 33,0% порівняно з 2017 р. і становила 3,1 млрд. шт., а обсяг – на 55,4% та досяг 1 297 млрд. грн (рис. 3).

Наступним потужним свідченням того, що споживачі фінансових послуг готові до нового етапу функціонування вітчизняної банківської системи у форматі необанкінгу, є сучасні тенденції платіжної інфраструктури. Підвищення попиту українців на безготівкові операції та популяризація інноваційних платіжних сервісів стимулюють подальше розширення платіжної інфраструктури. Від початку 2019 р. мережа торговельних платіжних терміналів зросла на 4%, до 289,6 тис. шт., з яких 0,6 тис. шт. – це мобільні платіжні термінали (mPOS). Водночас 81% торговельних POS-терміналів в Україні забезпечували можливість здійснення безконтактної оплати (станом на 01.04.2019) (рис. 4).

Загальний показник співвідношення кількості платіжних терміналів до чисельності постійного населення

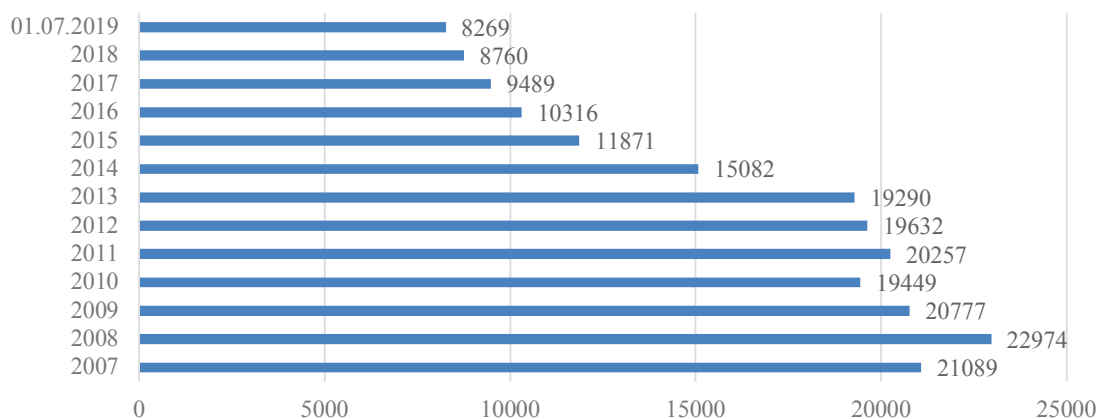


Рис. 1. Динаміка кількості діючих структурних підрозділів банків в Україні за 2007–01.07.2019

Джерело: [19]



Рис. 2. Обсяги безготівкових розрахунків із використанням платіжних терміналів за I квартал 2019 р.

Джерело: [19]

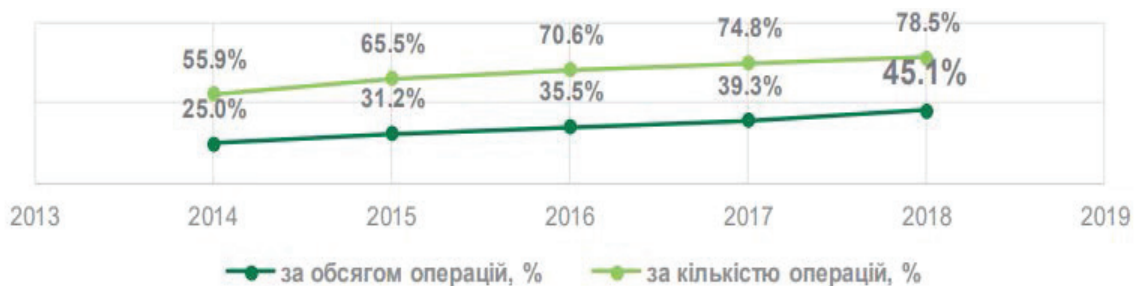


Рис. 3. Динаміка зміни частки безготівкових операцій у загальному обсязі/кількості операцій, здійснених із використанням платіжних карток

Джерело: [19]



Рис. 4. Динаміка кількості платіжних терміналів в Україні за період 2015–2019 рр., тис. шт.

Джерело: [19]

Україні з початку року зріс на 3% та досяг значення 7,3 тис. шт. на 1 млн. населення (рис. 5).

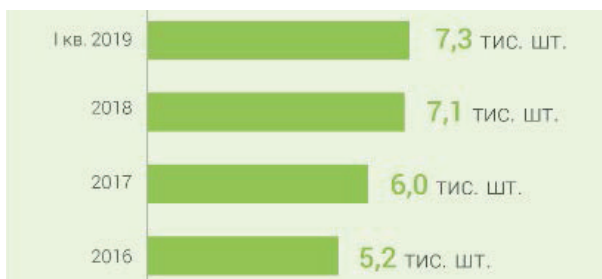


Рис. 5. Динаміка кількості платіжних терміналів на 1 млн. населення

Джерело: [19]

Загалом підсумки I кварталу 2019 р. продемонстрували позитивний тренд розвитку безготівкових розрахунків,

які стали звичайною справою для українців. Так, сьогодні в Україні вісім із десяти операцій із платіжною картою є безготівковими. За результатами I кварталу 2019 р. частка безготівкових розрахунків за обсягом операцій із платіжними картками сягнула 50%. Це на 5% більше порівняно з підсумками 2018 р. (45%). За даними НБУ, кількість держателів платіжних карток 1 квітня 2019 р. досягла 42,6 млн. осіб. Таким чином, кількість платіжних карток в обігу на одного держателя в середньому становила 1,5 шт. Тенденції платіжної інфраструктури ринку за I квартал 2019 р. наведено на рис. 6.

Відображені вище тенденції свідчать про готовність населення України до переходу на новий рівень банківського обслуговування.

Розглянемо вітчизняну практику розвитку необанків. Перший проєкт необанку, або віртуального банку, Monobank був запущений у листопаді 2017 р. на базі ліцензії комерційного банку «Універсал Банк» разом із Fintech Band. Monobank – це онлайн-платформа, що прив'язана до



Рис. 6. Платіжна інфраструктура ринку за I квартал 2019 р.

Джерело: [19]

платформи Universal Bank. Monobank не має власної банківської ліцензії, яка видається НБУ і надає право здійснювати банківську діяльність. Monobank – це онлайн-сервіс, який забезпечує доступ до банківських послуг. При цьому безпосередньо операції здійснює Universal Bank. Він є фінансовим партнером Monobank, і саме він оперує грошима клієнтів. Іншими словами, підключаючись до онлайн-сервісу, людина, по суті, стає клієнтом Universal Bank. Але доступ до його послуг він отримує не безпосередньо у відділеннях Universal Банку, а дистанційно через Monobank.

У листопаді 2019 р. був запущений другий проєкт віртуального банку – Sportbank. Проєкт позиціонується як «перший спортивний мобільний банк в Україні». Sportbank також не має власної банківської ліцензії і здійснює свою діяльність на базі ліцензії «Оксі банк». Аналогічно з Monobank Sportbank розробив одноіменний мобільний додаток, що забезпечує доступ до карткового рахунку в «Оксі банку».

Особливостями обох вітчизняних небанків є такі:

1. Відсутність власної банківської ліцензії. Функціонування на базі ліцензії інших банків.
2. Розроблення та впровадження онлайн-сервісу, мобільного додатку.
3. Зручний кешбек витрат до 20%, що є сучасним світовим трендом.
4. Доставка випущеної платіжної картки клієнту.

5. Співпраця виключно з фізичними особами.

6. Решта послуг, які пропонуються цими банками, є традиційними: поповнення картки, перекази, нарахування відсотків на залишок по картковому рахунку, можливість відкриття кредитної лінії, можливість відкриття депозиту, оплата послуг.

Для дослідження характерних переваг функціонування новостворених вітчизняних небанків та їхніх ключових відмінностей від традиційних банків проведемо порівняльну характеристику спектру послуг, що надають обидві групи банків (табл. 1). Критеріями порівняння ми вибрали спектр тих послуг, що надаються «Спортбанком» та «Монобанком», і порівняли умови надання цих послуг із четвіркою традиційних банків. Суб'єктами порівняння ми вибрали трійку великих банків, що функціонують в Україні, зокрема банк з іноземним капіталом («Райффайзен Банк Аваль»), державний банк («ПриватБанк»), вітчизняний банк (ПУМБ).

Варто зазначити, що вихідна гіпотеза нашого дослідження передбачала існування суттєвих відмінностей та глобальних переваг новостворених небанків перед традиційним банкінгом. Але результат дослідження засвідчив, що ключові переваги небанкінгу, які характеризують основу їхньої діяльності, зокрема зручний онлайн-сервіс, мобільні додатки, кешбеки та програми лояльності, притаманні традиційним банкам також. Тарифи на однаковий

Таблиця 1

Порівняльна характеристика умов надання послуг традиційними банками та небанкимами

	Монобанк*	Спортбанк*	ПУМБ	Приват-Банк	Райффайзен Банк Аваль
1. Мобільний додаток/онлайн платформа/ Інтернет-сервіс	Monobank	Sportbank	ПУМБ Online	Приват24	Raiffeisen Online
2. Плата за емісію картки/відкриття карткового рахунку	Звич. карта – 0 грн. Іменна карта – 150 грн. Платинова – 500 грн. Залізна – 2000 грн	0	0	0	Залежить від картки. Від 0 до 1500 грн
3. Щомісячна абонплата за користування картою	0	0	0 (в деяких пакетах -5,20,40 грн/міс)	0 Голд клуб – 20 грн	Залежить від програми Від 0 до 120 грн
4. Комісія за зарахування коштів на картку	0 (переказ з картки на карту за рах. кредитних коштів – 4%)	0	0	0,5% від суми	0-1% залежить від виду надходження
5. Комісія за зняття коштів	Власні кошти – 0,5% Кред. кошти – 4%	0 в банкоматах Оксі банк; В інших – 10 грн/зняття; В касах -1,5-2%	0 в банкоматах ПУМБ. Зняття кред. коштів – 4,9% +15 грн	0 для карток для виплат. 1% для універс карток	Банкомати Райффайзен – 0 В інших банках – 1,5+5грн
6. % по залишку коштів на карті	10% від 100 грн.	2% від 100 грн. через моб. додаток тільки	12% оформлення депозиту через моб. додаток	7%	+
5. Кредитна лінія на карті	+	-	+	+	-
7. % за користування кредитною лінією	3,3-4%	-	8%	3,6% універс. картки, 3,5% голд картки, 55 днів – льготний період	-
8. Кешбек, бонуси, програма лояльності	+ До 20% від суми	+ 10% від купівлі спорт товарів	-	+ Скарбничка (1-30% від купівлі в роздрібній мережі)	+ Знижки у партнерів банку

Джерело: складено авторами за [4-9]

спектр послуг суттєво не відрізняються, умови їх надання в банках майже однакові.

Отже, на нашу думку, говорити про те, що необанки в Україні мають чіткі яскраві особливості, які відрізняють їх від традиційних банків, поки зарано. Теза про те, що надання «необанками» послуг за значно нижчими тарифами за рахунок відсутності певних операційних витрат на утримання філій, відділень та істотно якісніший їх сервіс, є необґрунтованою.

Варто наголосити, що сьогодні формат вітчизняного необанку можна використовувати як зручну систему електронних платежів і переказів, що дає змогу зручно і в режимі онлайн керувати особистими коштами та електронним гаманцем.

Вітчизняна практика необанків демонструє, що поки функціонування необанків залежить від традиційних банків через відсутність законодавчої ініціативи щодо ліцензування та регулювання діяльності необанків. Тож для активного розвитку необанків в Україні існує низка перешкод, які визначено нами в табл. 2.

На нашу думку, найбільшою перешкодою у розвитку необанків в Україні є відсутність законодавства щодо ліцензування та регулювання їхньої діяльності. Відсутність нормативно-правового поля не дає змоги необан-

кам мати повноцінний правовий статус суб'єкта господарської діяльності та бути повноправними суб'єктами банківського ринку, мати ліцензію та здійснювати свою діяльність у правовому полі України. Відсутність законодавства не дає змоги ефективно впроваджувати інновації у сфері банківського обслуговування. Тим не менше визначені тенденції в підходах Національного банку України дають сподівання очікувати на позитивні зміни у регулюванні вже найближчим часом.

Фінансова грамотність є ще однією серйозною перешкодою для розвитку необанків, яка ускладнюється тим, що категорія клієнтів, які найменше довіряють банкам, не є активними користувачами Інтернет-мережі, а отже, банки не можуть використовувати базовий для них канал збуту для популяризації своїх послуг.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, треба відзначити, що сучасний світовий банківський ринок розвивається дуже інтенсивно. Вітчизняний банківський сектор намагається встигати та розвиватися відповідно до світових тенденцій розвитку банківських послуг. Для України необанк – це банк найближчого майбутнього та частково сьогодні, який поступово впроваджується в наше життя, становлячи конкуренцію класичним банкам із багатовіковими традиціями.

Таблиця 2

Перешкоди розвитку необанків в Україні

З боку банків	З боку клієнтів
Відсутність необхідного нормативно-правового поля, що буде регулювати діяльність необанків, здійснювати їх ліцензування та контроль	Прихильність до традиційних банків
Недостатньо розвинена система кібер-безпеки	Низький рівень фінансової грамотності населення
Значні витрати на впровадження технологій та інноваційний розвиток	Підвищені ризики за рахунок відсутності нормативно-правового поля, що регулює діяльність необанків
Значні капіталовкладення, що потребують залучення інвестицій	

Список використаних джерел:

- Chris Skinner Digital Bank: Strategies for launching or becoming a Digital Bank. Marshall Cavendish International (Asia) Pte Ltd, Singapore. 2014. 300 p.
- Barba R. 5 questions to ask before trying a neobank. URL : <https://www.bankrate.com/banking/5-questions-to-ask-before-trying-a-neobank.htm> (дата звернення: 14.10.2019).
- Virtual banking – the future of banking. TFA Geeks. URL : <http://tfageeks.com/2019/05/10/virtual-banking-future-banking/eeweses> (дата звернення: 14.10.2019).
- Монобанк. Офіційний сайт. URL : <https://www.monobank.ua/> (дата звернення: 14.10.2019).
- Перший Український Міжнародний Банк : офіційний сайт. URL : <https://www.pumb.ua/ru> (дата звернення: 14.10.2019).
- Raiffeisen bank Aval : офіційний сайт. URL : <https://www.aval.ua/ru> (дата звернення: 14.10.2019).
- Альфа-банк : офіційний сайт. URL : <https://alfabank.ua/ru> (дата звернення: 14.10.2019).
- ПриватБанк : офіційний сайт. URL : <https://www.privat24.ua/> (дата звернення: 14.10.2019).
- Sportbank : офіційний сайт. URL : <https://sportbank.com.ua/> (дата звернення: 14.10.2019).
- What is Brancheless Banking. WiseGeek. URL : <https://www.wisegeek.com/what-is-branchless-banking.htm> (дата звернення: 14.10.2019).
- Security First Network Bank named exclusive provider of online banking services to h&r block's online clients. URL : <http://www.rbc.com/investisseurs/pdf/sfnb4-12-00.pdf> (дата звернення: 14.10.2019).
- Савченко Ю. Чи є в Україні віртуальні банки? URL : <https://news.finance.ua/ua/news/-/359990/avtorski-kolonky-chy-ye-v-ukrayini-virtualnibanku> (дата звернення: 14.10.2019).
- Consorsbank. URL : <https://www.tupa-germania.ru/bank/consorsbank.html> (дата звернення: 14.10.2019).
- The European FinTech Top 3 Companies. URL : <https://europe2017.fintech.nl/nominees/europeanfintech-100-top-3> (дата звернення: 14.10.2019).
- Kauffman J. Dawn of the Neobank: The Fintechs trying to kill the corner bank. URL : <https://www.forbes.com/sites/jeffkauffman/2019/11/04/dawn-of-the-neobank-the-fintechs-trying-to-kill-the-corner-bank/#319a682fb0f6> (дата звернення: 14.10.2019).
- Neobanks: A Global Deep-Dive. URL : <https://gomedici.com/neobanks-global-deep-dive> (дата звернення: 14.10.2019).
- Маркулов В. Обзор финтех-стартапов из Европы: Atom bank, N26 и другие «необанки». URL : <https://vc.ru/finance/69482-obzor-finteh-startapov-iz-evropy-atom-bank-n26-i-drugie-neobanki> (дата звернення: 14.10.2019).
- Bargi Keshav. NeoBanking: is the future of banking here? URL : <https://medium.com/datadriveninvestor/neobanking-is-the-future-of-banking-here-469148216d15> (дата звернення: 14.10.2019).
- Національний банк України. URL : <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#5> (дата звернення: 14.10.2019).

References:

1. Chris Skinner Digital Bank: Strategies for launching or becoming a Digital Bank. Marshall Cavendish International (Asia) Pte Ltd, Singapore. 2014. 300 p.
2. Barba R. 5 questions to ask before trying a neobank. URL: <https://www.bankrate.com/banking/5-questions-to-ask-before-trying-a-neobank.htm> (accessed 14 October 2019).
3. Virtual banking – the future of banking. TFA Geeks. URL: <http://tfageeks.com/2019/05/10/virtual-banking-future-banking/ee-weses> (accessed 14 October 2019).
4. Monobank. Oficijny`j sajt. [Monobank. Official page]. URL: <https://www.monobank.ua/> (accessed 14 October 2019).
5. Pershy`j Ukrayins`ky`j Mizhnarodny`j Bank. Oficijny`j sajt. [First International bank. Official page]. URL: <https://www.pumb.ua/ru> (accessed 14 October 2019).
6. Raiffeisen bank Aval. Oficijny`j sajt. [Raiffeisen bank Aval. Official page]. URL: <https://www.aval.ua/ru> (accessed 14 October 2019).
7. Al`fa-bank. Oficijny`j sajt. [Alfa-Bank. Official page]. URL: <https://alfabank.ua/ru> (accessed 14 October 2019).
8. Pry`vatBank. Oficijny`j sajt. [PrivateBank. Official page]. URL: <https://www.privat24.ua/> (accessed 14 October 2019).
9. Sportbank. Oficijny`j sajt [Sportbank. Official page]. URL: <https://sportbank.com.ua/> (accessed 14 October 2019).
10. What is Brancheless Banking. WiseGeek. URL: <https://www.wisegeek.com/what-is-branchless-banking.htm> (accessed 14 October 2019).
11. Security First Network Bank named exclusive provider of online banking services to h&r block's online clients. URL: <http://www.rbc.com/investisseurs/pdf/sfnb4-12-00.pdf> (accessed 14 October 2019).
12. Savchenko Yu. Chy` ye v Ukrayini virtual`ni banky`? [Savchenko Y. Are there virtual banks in Ukraine?] URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/359990/avtorski-kolonky-chy-ye-v-ukrayini-virtualnibanky> (accessed 14 October 2019).
13. Consorsbank. URL: <https://www.tupa-germania.ru/bank/consorsbank.html> (accessed 14 October 2019).
14. The European FinTech Top 3 Companies. URL: <https://europe2017.fintech.nl/nominees/europeanfintech-100-top-3> (accessed 14 October 2019).
15. Kauffman J. Dawn of the Neobank: The Fintechs trying to kill the corner bank. URL: <https://www.forbes.com/sites/jef-fkauffin/2019/11/04/dawn-of-the-neobank-the-fintechs-trying-to-kill-the-corner-bank/#319a682fb0f6> (accessed 14 October 2019).
16. Neobanks: A Global Deep-Dive – Access mode. URL: <https://gomedici.com/neobanks-global-deep-dive> (accessed 14 October 2019).
17. Markulov V. Obzor fy`ntex-startapov y`z Evropy: Atom bank, N26 y` drugy`e «neobanky`» [Markulov V.A review of fintech startups from Europe: Atom bank, N26 and other neobanks.] URL: <https://vc.ru/finance/69482-obzor-finteh-startapov-iz-evropy-atom-bank-n26-i-drugie-neobanki> (accessed 14 October 2019).
18. Bargi Keshav. NeoBanking: is the future of banking here? URL: <https://medium.com/datadriveninvestor/neobanking-is-the-future-of-banking-here-469148216d15> (accessed 14 October 2019).
19. Natsionalniy bank Ukrainy [National Bank of Ukraine]. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#5> (accessed 14 October 2019).

ПОТЕНЦІАЛ ЦИФРОВОГО РОЗВИТТЯ БАНКІВ УКРАЇНИ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню сучасних тенденцій формування і функціонування необанків в Україні і світі, а також визначенню перспектив їх подальшого розвитку. Розглянуті теоретичні основи функціонування необанків, проведено порівняльний аналіз трактувань віртуальних банків, директ-банків, безфіліяльних банків і необанків. Систематизовані зарубіжний і вітчизняний досвід створення необанків і сучасні тенденції їх розвитку. Проведене дослідження дозволило визначити ключові особливості і переваги діяльності необанків. Значальну увагу приділено аналізу інфраструктури банківської системи України на предмет її готовності до цифрових трансформацій. В результаті порівняння послуг необанків і традиційних банків визначені основні перешкоди, що стримують нарощування конкурентних переваг, притаманних зарубіжним необанкам. Сформульовані перешкоди систематизовані в контексті їх локалізації.

Ключові слова: віртуальний банк, директ-банк, необанк, фінансові технології, цифрова трансформація.

POTENTIAL OF DIGITAL DEVELOPMENT OF BANKS IN UKRAINE

Summary. As a result of the global financial crisis of 2008, banks of all countries were forced to adapt to the “rules of the new world,” because regulators tightened the bank capital requirements, introduced the new risk management standards and much more stringent the requirements for procedures customer identification (Know Your Customer) and Anti Money Laundering. At the same time, the external environment of banking activities is dynamically changing due to the rapid development of technologies and innovations, namely: the Internet has become an integral part of our life, different social networks and the development of innovative products and services that form new standards of quality, speed and convenience for consumers by technology companies are spreading rapidly. Labor migration also increased and, accordingly, the volume of international money transfers increased, small and medium-sized businesses began to look for alternative ways to finance their activities, and private investors began to search for new directions for earning. All the foregoing lent to the relevance of the researches, that are devoted to the study of modern trends in the formation and functioning of neobanks in Ukraine and in the world, as well as determining the prospects for their further development. The article reflects the theoretical foundations of the functioning of neobanks and comparison the interpretation of virtual banks, direct banks, branchless banks and neobanks. The authors summarized the international foreign and domestic experience of creating neobanks and modern trends in their development. The study allowed us to identify key features and benefits of neobanks activities. Considerable attention is paid to the analysis of the infrastructure of the banking system of Ukraine for its preparing and readiness for digital transformations. As a result of comparing the services of neobanks and traditional banks, the main obstacles that hinder the build-up of competitive advantages inherent in foreign neobanks are identified. The identified obstacles are systematized in the context of their localization.

Key words: digital transformation, direct bank, financial technologies, neobank, virtual bank.

Ерфан Є. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Карпюк І. М.

*студентка факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Erfan Yeva

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

Karpiuk Iryna

*Student of the Faculty of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

АНАЛІЗ ПРИЧИН ТА НАСЛІДКІВ УКРАЇНСЬКОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто проблеми міграційних потоків серед українського населення на сучасному етапі, визначено стан та динаміку основних показників цієї сфери. Сьогодні питання зовнішньої трудової міграції набуло масштабного виміру, однак інформація, яка подається у ЗМІ, зазвичай не відповідає реальному стану. У результаті дослідження обґрунтовано практичні рекомендації щодо вирішення проблеми міграції в Україні, зокрема якнайшвидше провести перепис населення, щоб оцінити кількість працюючих людей у країні та людей, які тимчасово або на постійній основі заробляють гроші за кордоном. Запропоновано основні напрями вирішення проблеми міграційних потоків українців: проведення реформ, зокрема поліпшення економічного становища України, збільшення заробітної плати та поліпшення системи охорони здоров'я, освіти, безпеки тощо. Також серед необхідних напрямів вирішення цієї проблеми – поліпшення соціального захисту українських працівників за кордоном, використання передового зарубіжного досвіду та його адаптація до вітчизняних реалій.

Ключові слова: міграційні потоки, трудова міграція, українські мігранти, сусідні країни, заробітна плата, економічна ситуація.

Вступ та постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України питання міграції є досить актуальними. Погіршенню економічної ситуації сприяє активне перемаювання та залучення робітників з України іншими державами. Сусідні країни намагаються на повну використати компетенції українських робітників. Україна інвестує в їх навчання, але люди величезним потоком виїжджають за кордон для працевлаштування. Однак здебільшого це негативно відбивається на самих же мігрантах.

Виїзд громадян України за кордон для тимчасового перебування з метою працевлаштування, навчання, здійснення підприємницької діяльності, лікування, відпочинку тощо характеризується певними негативними особливостями:

- значним фактичним обсягом зовнішньої трудової міграції, що не збігається зі статистичними даними;
- переважно стихійним характером зовнішньої трудової міграції, значним здійсненням її через комерційні посередницькі структури, які не забезпечують дотримання прав мігрантів;
- відсутністю у більшості трудових мігрантів належним чином оформлених документів на працевлаштування;
- масовими порушеннями прав трудових мігрантів;
- відсутністю договорів, спрямованих на захист прав працівників-мігрантів, із більшістю держав, в яких працюють трудові мігранти з України.

Зупинити виїзд мігрантів за кордон – складне завдання. Підняття заробітної плати не стане єдиним виходом сповільнення міграції в Україні.

Таким чином, проблема української міграції має виражений характер і потребує першочергового вирішення, зокрема в контексті розроблення ефективної міграційної політики в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми трудової міграції, теоретичні аспекти, методологія та методика досліджень міграції знайшли висвітлення в наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених, серед яких: В.М. Петюх, А.О. Задоя, Ю.Г. Козак, М.А. Засць, О.М. Коваленко, Г.О. Гронтковська, О.І. Ряба, О.І. Красновська, А.М. Вещурик, О.А. Грішнова, А.С. Філіпенко та ін. Автори розглядали ключові аспекти міграції та обґрунтовували шляхи вирішення наявних проблем, зокрема з урахуванням необхідності проведення реформ у країні. Незважаючи на значні наукові здобутки, ці питання є досить актуальними, особливо в умовах збільшення кількості трудових мігрантів.

Вітчизняні реалії та посилення міграційних потоків з України потребують постійного вивчення, оцінки й аналізу кількості українських мігрантів, проведення реформ у країні, збільшення мінімальної заробітної плати, а також, передусім, перепису населення для більш достовірної інформації про кількість українських мігрантів за кордоном. Актуальність та важливість цієї проблеми зумовили вибір теми, мети і завдання дослідження.

Метою цієї роботи є висвітлення причин міграції українців, дослідження міграційних процесів, що відбуваються в Україні, з'ясування впливу країн – членів ЄС на українських працівників, виявлення наслідків від трудової міграції, які впливають на соціально-економічну ситуацію в країні, та надання практичних рекомендацій щодо вирішення проблеми виїзду українців за кордон.

Результати дослідження.

Міграція й мобільність українців – досить давнє явище. Українська міграція вже давно перетворилася на унікальний національний феномен, який має свою

історію. Ще до того, як український народ отримав безвізовий режим, міграційний тренд був достатньо високим, і трудова міграція існувала навіть без безвізового режиму. Скасування віз підштовхнуло українців, при цьому спростивши сезонну трудову міграцію до країн ЄС.

Причинами міграції більшості українців стали: недостатній власний рівень доходів для нормального життя (51%), при цьому задоволена своєю поточною роботою менша половина населення (44%); погіршення економічної ситуації, незадовільна система охорони здоров'я, освіти, соціального життя та безпеки, відсутність реформ у країні, а також серйозна боротьба за трудових мігрантів з України урядів країн – членів Європейського Союзу.

Так, 58% українців не задоволені системою охорони здоров'я, при цьому 42% оцінюють вітчизняну медицину задовільною або ж позитивною. Задоволених системою освіти майже 52%, при цьому 48% українців цілком або частково не задоволені нею. 72% українських людей не задоволені станом безпеки в країні та почувають себе невпевнено щодо власного майбутнього, 62% негативно оцінюють правове поле та регулювання в країні, зокрема щодо відсутності дискримінації та рівня демократичних свобод [1].

Скільки громадян України працює за кордоном, ніхто точно не знає. Усі наявні версії містять похибки дослідження або ж є приблизними, неповними й оціночними. Водночас деякі з них є більш обґрунтованими, ніж інші, оскільки спираються на певну експертизу, доступ до даних і методологію оцінки.

За даними Кабінету Міністрів України, від початку 2019 р. з країни виїхало 1,5 млн. українців. Це люди, що виїхали, та ті, що повернулися до України. Кількість українців, які виїжджають із країни та повернулися протягом 21 дня, зросла на час травневих свят (рис. 1) [2].

Міграція в Україні є циркулярною. Близько 4 млн. українців є трудовими мігрантами. За різними підрахунками, одночасно за кордоном перебувають близько 2,5 млн. українців (рис. 2) [3].

Національний банк України прогнозує, що в поточному році динаміка трудової міграції зменшиться, але вповільнення трудової міграції не змінить ситуації, оскільки

Україна в 2019 р. лідирує серед країн Європи як експортер робочої сили.

Найбільш зацікавлена в українських кадрах Польща, яка є однознаним лідером за залученими українськими заробітчанами. За офіційними оцінками, їх у цій країні налічується близько 2 млн. осіб. У 2018 р. в Польщі видали майже 329 тис. дозволів на роботу, 70% від цього числа – українці [4].

За оцінками Національного банку, цього року на польському ринку праці одночасно працює близько 800–900 тис. українців, серед яких 30% – на постійній основі, а інші змінюються протягом року [5].

Європейські країни вдаються до різних методів залучення українських мігрантів (візові послаблення). Польща в рамках безвізу дозволила українцям працювати до шести місяців протягом року, а потім ще й скасувала тестування під час працевлаштування іноземців на більшість спеціальностей [4].

Нині польський уряд має намір збільшити цей термін із шести до 12 місяців. Отже, отримавши дозвіл на роботу, українські мігранти зможуть працювати в Польщі протягом одного року, тобто 12 місяців упродовж 18 календарних місяців. Наприклад, отримавши такий дозвіл у серпні 2018 р., він буде дійсним до лютого 2020 р., і сумарно протягом цього часу (із серпня 2018 р. до лютого 2020 р.) можна буде працювати 12 місяців [4].

3 грудня 2018 р. Німеччина відкрила можливість для працевлаштування українців. Ухвалений законопроект передбачає спрощення працевлаштування працівників-іноземців для всіх без винятку сфер, а не лише для тих, де спостерігається брак кваліфікованої робочої сили. Також утрачає чинність нинішня норма, за якою перед працевлаштуванням іноземця з-за меж ЄС роботодавець повинен був перевірити, чи не претендують на це робоче місце громадяни ФРН чи країн – членів ЄС.

Аналогічні візові послаблення також ухвалили Словаччина і Чехія, де небезпідставно розраховують залучити більш високими зарплатами тих українців, хто зараз працює у Польщі [6].

Через залучення зарубіжними країнами українських працівників виникають такі негативні наслідки: 1) люди

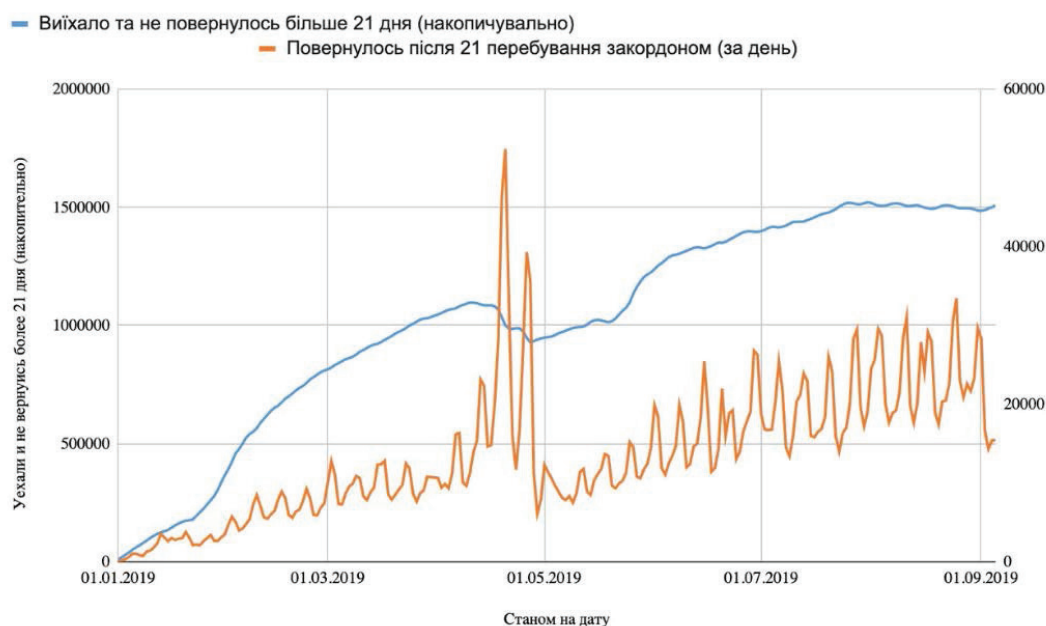


Рис. 1. Кількість осіб, що виїхали з України, та осіб, що повернулися

Джерело: складено за [2]

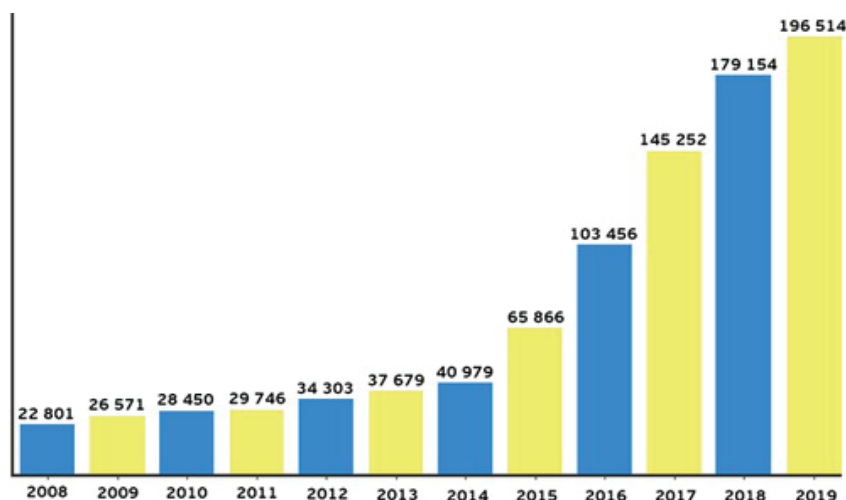


Рис. 2. Кількість громадян України за дозволом на проживання в Польщі

Джерело: складено за [4]

працюють на низькооплачуваній, напруженій роботі зі шкідливими умовами праці, наявністю дискримінації та експлуатації місцевими роботодавцями; 2) зловживання та шахрайство з боку громадян приватними агентствами зайнятості; 3) політичні та економічні звинувачення проти України у зв'язку зі зростанням нелегальної міграції українських робітників; 4) сповільнення темпів розвитку науково-технічного прогресу у зв'язку з численною інтелектуальною еміграцією українських учених.

Хоча в українській публічній дискусії тема міграції частіше звучить у негативному контексті, трудова міграція має свої плюси для України.

Відтік робочої сили за кордон сприяв зменшенню безробіття в Україні. Так, у червні 2019 р. кількість безробітних скоротилася на 5,5%, а кількість безробітних, які претендують на одну вакансію, скоротилася до трьох осіб, це найнижчий показник за останні роки (рис. 3).

Також слід зауважити, що високі темпи трудової міграції призвели до зростання рівня зарплат в Україні. Так, у травні 2019 р. темп зростання зарплати зріс до 7% (проти травня попереднього року) через те, що українські роботодавці вимушені конкурувати з європейськими за робочу силу [7].

Грошові перекази заробітчан суттєво впливають на курс гривні, оскільки це притік валюти до України, зменшення бідності і зменшення безробіття.

За сім місяців 2019 р. українські заробітчани переказали 106,3 млрд. грн (у гривневому еквіваленті), або

понад 4,2 млрд. дол. Зростання обсягів переказів стимулювало розвиток внутрішньої торгівлі в Україні. За підсумками 2018 р. обсяги грошових переказів українських трудових мігрантів до України становили 14 млрд. дол. За оцінками Національного банку, вони у 2018 р. становили 10,88 млрд. дол. [8].

Для того щоб володіти точними даними щодо кількості мігрантів, державі потрібно налагодити збір інформації про міграцію, тому необхідно, насамперед, провести перепис населення.

Перепис уже заплановано на грудень 2020 р., але новий уряд вивчає можливість провести його вже цього року. Останній перепис відбувся у 2001 р. Згідно з проєктом Держслужби статистики, перепис населення обійдеться Україні у 5 млрд. грн [9].

Також для підвищення якості даних про міграцію та загалом даних про кількість населення в Україні варто розглянути можливості використання дзеркальної статистики, зокрема реєстрів країн, куди їде найбільша кількість українців. Таку методику можна переглянути з урахуванням можливостей, які може надати новостворений демографічний реєстр та реєстри територіальних громад. Додаткові оцінки можуть дати існуючі реєстри фіскальної служби. А також уже зараз варто переймати передовий досвід щодо використання «великих даних» (мобільних операторів, соцмереж тощо) для оцінки транскордонних рухів [10].

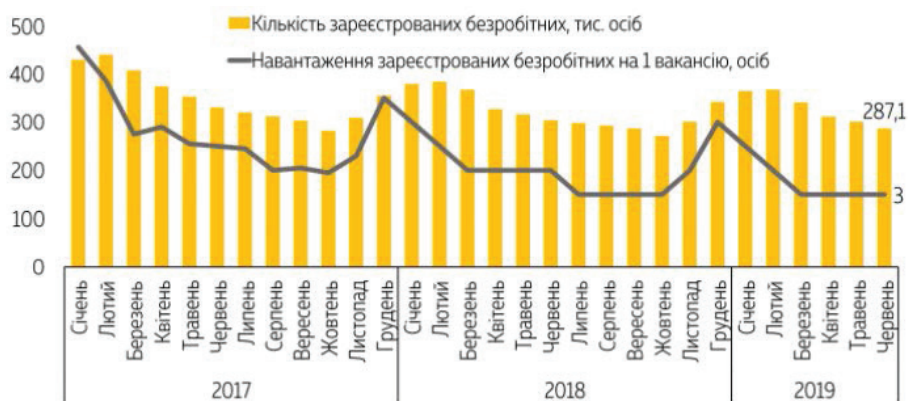


Рис. 3. Кількість зареєстрованих безробітних та навантаження на вакансію

Джерело: складено за [7]

Український уряд має розробити державну програму, яка буде займатися поверненням та реінтеграцією довгострокових мігрантів. Ключовим елементом таких програм має стати бізнес-стартап як найбільш перспективний спосіб вкладення грошей, зароблених мігрантами, в українську економіку. Ці програми повинні надавати мігрантам інформацію і консультацію про запуск та підтримку свого бізнесу або роботу за наймом, а також визнавати навички, які мігранти здобули за кордоном, і надавати психологічну допомогу нужденним людям.

Для збільшення позитивних ефектів від міграції необхідно також ужити заходів, зокрема стимулювати «білі» перекази коштів заробітчан в Україну та зміцнювати контакти з діаспорою, зменшити негативні ефекти від міграції у соціальній сфері, стимулювати внутрішню міграцію до регіонів, де є потреба у робочій силі [2].

Висновки. Отже, українська міграція нині є актуальним питанням. Щоб уникнути цього явища, передусім необхідні злагоджені дії влади, бізнесу, громадянського суспільства,

міжнародних інституцій. Потрібно підвищити мінімальну заробітну плату (з переходом на «білу» зарплатню, впровадженням медичного страхування та інших соціальних гарантій, забезпеченням безпечних і комфортних умов праці та можливостей співробітників до розвитку і неформального навчання), підвищити рівень безпеки (ефективна поліція та армія), поліпшити правове середовище й правосуддя в Україні, продовжити реформи охорони здоров'я, вирішити екологічні проблеми. Лише після усіх цих дій можна буде говорити про зменшення та сповільнення міграції в Україні.

Таким чином, політика держави у сфері міграції українців потребує вдосконалення з урахуванням кількості виїзду українців за кордон, нових тенденцій у сфері трудових відносин за допомогою впровадження передового зарубіжного досвіду та його адаптації до вітчизняних реалій. При цьому виїзд українського народу за кордон слід розглядати не як проблему, яку важко вирішити, а як можливість нового трудового потенціалу з метою економічного і соціального розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. В Україні презентовано «Барометр щастя»: лише половина громадян задоволені. *Аграрна політика* : вебсайт. URL : <https://agropolit.com/news/12526-v-ukrayini-prezentovano-barometr-schastyia-lishe-polovina-gromadyan-zadovoleni> (дата звернення: 13.06.2019).
2. Дубілет: Від початку року з України виїхало 1,5 млн українців. *Українська правда* : вебсайт. URL : <https://www.pravda.com.ua/news/2019/10/10/7228685/> (дата звернення: 10.10.2019).
3. Тимошенко Д. Міграція в Україні: наскільки проблема масштабна? Київ, 2019. URL : <https://www.radiosvoboda.org/a/donbas-realii--migracija/29826553.html> (дата звернення: 10.11.2019).
4. Топ-5 причин трудової міграції з України. URL : <https://www.epravda.com.ua/news/2019/06/13/648752/> (дата звернення: 13.06.2019).
5. Григоренко Ю. Трудові втрати: як країни – сусіди залучають українські руки і голови. URL : <https://ua.112.ua/statji/trudovi-vtraty-yak-krajiny-susidy-pryvabliuiut-ukrainski-ruky-i-holovy-493588.html> (дата звернення: 28.05.2019).
6. Бабакова О. Польща наша: як масовий приїзд українців змінив сусідню країну. *Нова Польща*. URL : <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2019/06/18/7097408/> (дата звернення: 18.06.2019).
7. Уряд Німеччини схвалив законопроект, що полегшує міграцію кваліфікованих кадрів. URL : <https://www.eurointegration.com.ua/news/2018/12/19/7090871/> (дата звернення: 19.12.2018).
8. Вінокуров Я. Майже кожен 5-й українець працездатного віку перебуває на заробітках – уряд. URL : <https://hromadske.ua/posts/majzhe-kozhen-5-j-ukrayinec-pracezdatnogo-liku-perebuvaє-na-zarobitkah-uryad> (дата звернення: 29.07.2019).
9. Вінокуров Я. Обсяги переказів заробітчан зросли на 13,2% – Мінекономіки. URL : <https://hromadske.ua/posts/obsyagi-perekaziv-zarobitchan-zrosli-na-13-2--minekonomiki> (дата звернення: 04.09.2019).
10. Тишук Т. Велика міграція: чому ніхто в Україні не знає, скільки наших громадян виїхало за кордон. URL : <https://voxukraine.org/uk/velika-migratsiya-chomu-nih-to-v-ukrayini-ne-znaє-skilki-nashih-gromadyan-viyihalo-za-kordon/> (дата звернення: 14.06.2018).

References:

1. V Ukraini prezentovano «Barometr shhastja»: lyshe polovyna ghromadjan zadovoleni [Ukraine has presented the Sixth Barometer: only half of citizens are satisfied]. *Aghrarna polityka* [Agrarian policy] (electronic journal). Available at: <https://agropolit.com/news/12526-v-ukrayini-prezentovano-barometr-schastyia-lishe-polovina-gromadyan-zadovoleni> (accessed 13 June 2019).
2. Dubilet: Vid pochatku roku z Ukrainy vyjikhalo 1,5 mln ukrajinciv [Dubilet: 1.5 million Ukrainians have left Ukraine since the beginning of the year]. *Ukrainsjka pravda* [Ukrainian Pravda] (electronic journal). Available at: <https://www.pravda.com.ua/news/2019/10/10/7228685/> (accessed 10 October 2019).
3. Tymoshenko D. (2019) Mighracija v Ukraini: naskiljky problema masshtabna? [Tymoshenko D. (2019) Migration in Ukraine: How big is the problem?]. Kyjiv. (electronic journal). Available at: <https://www.radiosvoboda.org/a/donbas-realii--migracija/29826553.html> (accessed 10 November 2019).
4. Top-5 prychny trudovoji mighraciji z Ukrainy [Top 5 reasons for labor migration from Ukraine] (electronic journal). Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/06/13/648752/> (accessed 13 June 2019).
5. Ghryghorenko Ju. Trudovi vtraty: Jak krajiny – susidy zaluchajutj ukrajinsjki ruky i gholovy [Grigorenko Y. Labor Losses: As Neighboring Countries Attract Ukrainian Hands and Heads] (electronic journal). Available at: <https://ua.112.ua/statji/trudovi-vtraty-yak-krajiny-susidy-pryvabliuiut-ukrainski-ruky-i-holovy-493588.html> (accessed 28 May 2019).
6. Babakova O. Poljshha nasha: jak masovyy pryjizd ukrajinciv zminy v susidnju krajynu [Babakov O. Polishha is ours: as a mass arrival of Ukrainians changed the neighboring country]. *Nova Poljshha* [New Poland] (electronic journal). Available at: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2019/06/18/7097408/> (accessed 18 June 2019).
7. Urjad Nimechchyny skhvalyv zakonoproekt, shho poleghshuje mighraciju kvalifikovanykh kadriv [The German government has approved the bill, which facilitates the migration of skilled workers]] (electronic journal). Available at: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2018/12/19/7090871/> (accessed 19 December 2018).
8. Vinokurov Ja. Majzhe kozhen 5-j ukrajinec pracezdatnogo viku perebuvaє na zarobitkakh — urjad [Vinokurov Ya. Almost every 5th Ukrainian of working age is on earnings - the government] (electronic journal). Available at: <https://hromadske.ua/posts/majzhe-kozhen-5-j-ukrayinec-pracezdatnogo-liku-perebuvaє-na-zarobitkah-uryad> (accessed 29 July 2019).

9. Vinokurov Ja. Obsjaghy perekaziv zarobitchan zrosly na 13,2% — Minekonomiky [Vinokurov Y. The volume of remittances of employees increased by 13.2% - Ministry of Economy] (electronic journal). Available at: <https://hromadske.ua/posts/obsyagi-perekaziv-zarobitchan-zrosli-na-132-minekonomiki> (accessed 04 September 2019).
10. Tyshhuk T. Velyka mihhracija: chomu nikhto v Ukraїni ne znaje, skilky nashykh ghromadjan vyjikhalo za kordon [Tyshchuk T. Big migration: why no one in Ukraine knows how many of our citizens have gone abroad] (electronic journal). Available at: <https://voxukraine.org/uk/velika-migratsiya-chomu-nihtov-ukrayini-ne-znaye-skilki-nashih-gromadyan-viyihalo-za-kordon/> (accessed 14 June 2018).

АНАЛИЗ ПРИЧИН И ПОСЛЕДСТВИЙ УКРАИНСКОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы миграционных потоков среди украинского населения на современном этапе, определены состояние и динамика основных показателей данной сферы. Сегодня вопросы внешней трудовой миграции приобрели масштабное измерение, однако информация, которая подается в СМИ, как правило, не соответствует реальному положению. В результате исследования обоснованы практические рекомендации по решению проблемы миграции в Украине, в частности как можно быстрее провести перепись населения, чтобы оценить количество работающих людей в стране и людей, которые временно или на постоянной основе зарабатывают деньги в зарубежных странах. Предложены основные направления решения проблемы миграционных потоков украинцев: проведение реформ, в частности улучшение экономического положения Украины, увеличение заработной платы и улучшение системы здравоохранения, образования, безопасности и тому подобное. Также среди необходимых направлений решения этой проблемы – улучшение социальной защиты украинских работников за рубежом, использование передового зарубежного опыта и его адаптация к отечественным реалиям.

Ключевые слова: миграционные потоки, трудовая миграция, украинские мигранты, соседние страны, заработная плата, экономическая ситуация.

ANALYSIS OF THE CAUSES AND CONSEQUENCES OF UKRAINIAN LABOR MIGRATION

Summary. The article deals with the problems of migration flows among the population of Ukraine at the present stage, defines the status and dynamics of the main indicators of this industry; reasons for migration flows from Ukraine have been expanded to explain the causes of Ukrainian migration; the scientific and methodological bases of quantitative measurement of the impact of migrants' remittances have been improved. Due to the significant deterioration of employment opportunities in Ukraine and low wages, the issue of external labor migration has become widespread today, but the information provided in the media is usually not true. The study substantiated practical recommendations to address the problem of migration in Ukraine, in particular to conduct a population census in Ukraine as soon as possible, in order to estimate the number of working people in Ukraine people who temporarily or permanently earn money in foreign countries. All this will be reflected in the coordination of efforts in the process of solving the problematic aspects of Ukrainian migration between public authorities. Among the main directions of solving the problem of migratory flows of Ukrainians are reforms, in particular, improving the economic situation of Ukraine, increasing wages, and improving the health care system, education, security and more. Improved social protection of Ukrainian workers abroad is also identified as a necessary direction for solving this problem; development of state programs that will deal with the return and reintegration of long - term migrants, whose element should be business start - ups as the most promising way of investing the money earned by migrants into the Ukrainian economy. An important aspect in the process of solving these tasks is the need to use mirror statistics, in particular, the registers of countries where the largest number of Ukrainians go. The current methodology can be reviewed in the light of the opportunities that the newly created demographic and territorial community registers can provide. Additional estimates may be provided by existing fiscal service registers. It is also necessary to use now the best foreign experience and its adaptation to the domestic realities.

Keywords: migration flows, labor migration, Ukrainian migrants, neighboring countries, wages, economic situation.

Ерфан Є. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Тичак Д. І.

*студентка факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Erfan Eva

*Candidate of Economic Sciences, Docent,
Associate Professor at the Department of International Economic Relations
of Uzhhorod National University*

Tychak Diana

*Student of Faculty of International Economic Relations
of Uzhhorod National University*

КОНКУРЕНТНА БОРОТЬБА ПРОВІДНИХ ТНК НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ

Анотація. У статті досліджено роль ТНК – лідерів світового господарства у сфері виробництва продуктів харчування. Визначено ключові чинники здійснення міжнародної діяльності ТНК: необхідність отримання доступу до природних ресурсів інших країн; пошук ринків збуту; прагнення підвищити ефективність своїх операцій; бажання перемогти у конкурентній боротьбі. Особливу увагу приділено аналізу основних показників діяльності передових ТНК – виробників продуктів харчування, а саме: Nestlé, PepsiCo, Anheuser-Busch InBev, JBS, Tyson Foods, Archer Daniels Midland Company, Mars, Cargill, The Coca-Cola Company, Kraft Heinz Company. Детально досліджено основні сфери діяльності перерахованих ТНК. Визначено основних ТНК – лідерів на світовому ринку продуктів харчування протягом 2015–2019 рр.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, світове господарство, харчова промисловість, ТНК-лідери, транснаціоналізація.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні конкурентне середовище змінюється прискореними темпами, тому відповідність рівня динаміки організаційних змін рівню динаміки зовнішнього середовища є визначальним чинником успіху в конкурентній боротьбі, зокрема провідних ТНК у сфері продуктів харчування. Зростання і конкурентоспроможність є одними з найважливіших чинників успіху ТНК. Вибір і розроблення стратегії відіграють важливу роль в успішному розвитку компанії. З огляду на це, великого значення та актуальності набуває аналіз діяльності провідних ТНК у сфері продуктів харчування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження певних аспектів функціонування та розвитку сектору транснаціональних корпорацій, зокрема ТНК у сфері харчування, висвітлюються в роботах вітчизняних та іноземних авторів: О.Г. Білоруса, Д.Г. Лук'яненко, А.В. Щербака, Л.В. Руденко, В.А. Білошапки, О.В. Скавронської, Б.А. Чуба, А. Ругмана, П. Друкера та ін. Але поза їхньою увагою залишаються саме питання конкурентної боротьби сучасних ТНК – лідерів у сфері виробництва продуктів харчування.

Метою даної роботи є аналіз розвитку та особливостей функціонування світових транснаціональних корпорацій у сфері продуктів харчування, визначення їхньої ролі на світовому продовольчому ринку.

Результати дослідження.

Глобалізаційні процеси останніх десятиліть пов'язані з діяльністю транснаціональних корпорацій (ТНК), які об'єктивно виступають потужною силою розвитку світового господарства, а їхня діяльність все більш поширюється далеко за межі країн базування материнських компаній-гігантів.

Під поняттям «транснаціональна корпорація» слід розуміти сучасну форму міжнародної корпорації, що

володіє зарубіжними активами, які отримані на основі прямих іноземних інвестицій, здійснює спільну політику контролю закордонних комплексів виробництва та розподілу продукції з єдиного центру материнської компанії з країни базування, функціонує на принципах корпоративної власності і суттєво впливає на визначену економічну сферу принаймні декількох країн світу [1, с. 47].

Визначальними чинниками здійснення міжнародної діяльності ТНК стають такі мотиви: необхідність отримання доступу до природних ресурсів інших країн; пошук ринків збуту; прагнення підвищити ефективність своїх операцій; бажання перемогти у конкурентній боротьбі. Для цього ТНК купують патенти на новітні технічні розробки і ноу-хау, здійснюють злиття з колишніми суперниками з метою вибудовування перешкод для потенційних конкурентів і реалізації своїх глобальних інтересів [2].

Важливими якісними критеріями ТНК є поведінка компанії, її стратегія менеджменту, одночасна орієнтація на внутрішнє і зовнішнє середовище, відносини зі своїми клієнтами та конкурентами. Крім того, значну роль у становленні національних ТНК відіграє держава. Вона заохочує їхню діяльність у міжнародному масштабі і забезпечує ринки збуту шляхом укладання політичних, економічних, торговельних союзів і міжнародних договорів [3, с. 115]. Варто відзначити, що сьогодні саме транснаціональні корпорації спрямовують вектор економічного розвитку та диктують свої умови господарювання, а також сконцентровують найбільшу кількість іноземних інвесторів та носіїв нових технологій у виробничій та невиробничій сферах.

Особливо варто звернути увагу на ТНК п'ятого покоління, які почали формуватися на початку ХХІ ст. Однією з найважливіших переваг ТНК п'ятого покоління стала технологія, яка є визначальним чинником економічного

Таблиця 1

Топ-10 ТНК на світовому ринку продуктів харчування за обсягами продажів за 2018 р.

Місце	Компанія	Обсяг продажів продуктів харчування, млрд дол. США	Загальний обсяг продажів
1	Nestlé 	80,195	93,268
2	PepsiCo Inc. 	64,661	64,661
3	Anheuser-Busch InBev 	54,619	54,619
4	JBS 	46,790	49,775
5	Tyson Foods 	40,052	40,052
6	Archer Daniels Midland Company 	38,900	64,341
7	Mars 	35,000	35,000
8	Cargill 	32,500	114,695
9	The Coca-Cola Company 	31,856	31,856
10	Kraft Heinz Company 	26,259	26,259

Джерело: складено за [5]

зростання. ТНК активно здійснюють прямі іноземні інвестиції у закордонні філії, діляться технологіями і тим самим сприяють розвитку тієї чи іншої галузі господарства і підвищенню її конкурентоспроможності. Характерною рисою ТНК п'ятого покоління є їх функціонування в умовах глобальної конкуренції, особливо це стосується ТНК, які займають лідируючі позиції на світовому ринку продуктів харчування.

Харчова промисловість є однією з провідних галузей промисловості, у якій працюють близько 1 млрд. осіб по всьому світу. Проте, незважаючи на таку масштабність галузі, лише невелика кількість ТНК має на неї величезний вплив, а отже, і певною мірою диктує вибір продуктів харчування. Сайт Food Engineering виділив ТОП-100 ТНК за обсягом продажів продуктів харчування за 2018 р. Особливо варто звернути увагу на перші 10 компаній (табл. 1).

Із наведених у таблиці даних видно, що Nestlé – найбільша компанія світу у сфері виробництва продуктів харчування. За понад 150 років свого існування Nestlé вдалося здобути світове визнання як виробника високоякісних, корисних і безпечних продуктів харчування та завоювати репутацію порядного, відповідального й надійного партнера. Nestlé належать 448 фабрик і промислових підприємств у більше ніж 85 країнах світу. У цій ТНК працюють понад 330 тис осіб. Асортимент Nestlé постійно розширюється і сьогодні налічує близько 8,5 тис. всесвітньо відомих торгових марок. За 2018 р. загальний обсяг продажів продуктів харчування становив 80,195 млрд. дол. США. Продукція Nestlé широко представлена на ринках напоїв, кондитерських виробів, кулінарії, дитячого та спеціального харчування, заморожених продуктів, морозива, готових сніданків та кормів для тварин [6].

Друге місце в рейтингу посідає компанія PepsiCo.

PepsiCo – один із найбільших виробників продуктів харчування та напоїв у світі зі щорічним обсягом продажів 60 млрд. дол. США. Компанія випускає різноманітний асортимент продукції, включаючи 22 бренди, щорічні роздрібні продажі кожного з яких перевищують мільярд доларів. Ключові напрями бізнесу компанії: Frito-Lay (закуски), Quaker (зернові продукти й каші), Pepsi-Cola (напої), Tropicana (соки) і Gatorade (спортивні напої). PepsiCo виробляє різноманітні продукти харчування та напої, які високо ціняться серед споживачів у всьому світі [7].

Компанія Anheuser-Busch InBev посідає третє місце у рейтингу. Це міжнародна пивоварна корпорація, найбільший у світі виробник пива, її частка на світовому ринку оцінюється в 28%. Продукція продається під міжнародними брендами Budweiser, Stella Artois, Corona, Castle, Beck's, Leffe і Hoegaarden, а також під 500 місцевими торговими марками. Обсяг виробництва в 2018 р. становив 613 млн. гектолітрів на суму 54,619 млрд. дол. США [8].

Четверте місце посідає JBS S.A. – бразильська компанія, яка є найбільшою м'ясопереробною компанією у світі, що виробляє яловичину, курятину та свинину, а також продає субпродукти від переробки цього м'яса. У 2018 р. загальний обсяг продажів становив 49,775 млрд. дол. США. Сьогодні JBS налічує понад 400 фабрик та промислових виробництв, має понад 235 тис співробітників. Окрім того, компанія має різноманітний асортимент продукції, в якій представлено десятки визнаних брендів у Бразилії та за кордоном, такі як Swift, Friboi, Seara, Maturatta, Plumrose, Pilgrim's Pride, Gold'n Plump, Gold Kist Farms, Pierce та ін. Продукція компанії продається у 22 країнах світу [9].

Tyson Foods – американська багатонаціональна корпорація, п'ята серед усіх компаній за обсягом продажів харчових продуктів, розташована у Спрингдейлі, штат Арканзас, включає понад 120 тис співробітників. Компа-

нія є другим найбільшим у світі переробником і маркетологом курятини, яловичини та свинини після JBS S.A. та щорічно експортує найбільший відсоток яловичини зі Сполучених Штатів. Разом зі своїми дочірніми компаніями представлена під такими торговими марками, як Jimmy Dean, Hillshire Farm, Sara Lee, Ball Park, Wright Brand, Aidells та State Fair. Загальний обсяг продажів у 2018 р. становив 49,775 млрд. дол. США [10].

Шостою у рейтингу є міжнародна агропромислова компанія Archer Daniels Midland Company – виробник рослинних масел, продуктів харчування (переважно це кукурудза), а також надає різні види послуг для підприємств агрокомплексу. Має понад 270 заводів у всьому світі, а також надає послуги з транспортування продуктів харчування за допомогою дочірньої компанії ADM Trucking Inc. Штаб-квартира знаходиться в м. Чикаго, штат Іллінойс, США. Archer Daniels Midland також відома тим, що вона виробляє у великій кількості біопаливо з кукурудзи. Загалом обсяг продажів продуктів харчування за 2018 р. становив 38,900 млрд. дол. США [11].

Американська продовольча компанія Mars займає сьоме місце у рейтингу. Штаб-квартира знаходиться у м. Маклін, штат Вірджинія. Компанія являє собою виробника продуктів харчування тривалого зберігання, найбільш відома завдяки шоколадним батончикам. Також виробляє корми для домашніх тварин, жувальні гумки, напої, напівфабрикати, консервовані соуси. Основні торгові марки – Mars, Snickers, Milky Way, Twix, M&M's, Dove (шоколад), Pedigree, Uncle Ben's; також корпорації належить серія торгових марок поглиненої компанії Wrigley. Сукупні продажі компанії у 2018 р. становили 35 млрд. дол. США [12].

Компанія Cargill – одна з найбільших світових приватних компаній, що інвестують у харчове виробництво. Компанія веде свою діяльність у 68 країнах світу, займається продажами зерна, олії, цукру, какао-продуктів, яловичини, свинини, м'яса індички та ін. Окрім того, дана ТНК є й великим виробником сільськогосподарської продукції. Загальна чисельність персоналу – 159 тис осіб. Обсяг продажів продуктів харчування за підсумками 2018 фінансового року становив 32,500 млрд. дол. США [13].

Дев'яте місце займає The Coca-Cola Company – американська харчова компанія, найбільший у світі виробник і постачальник концентратів, сиропів і безалкогольних напоїв. Компанія найбільш відома своїм флагманським продуктом Coca-Cola, який продається більше ніж у 200 країнах світу. Компанії також належить п'ять із шести найбільш продаваних світових брендів безалкогольних напоїв: Coca-Cola, Diet Coke, Fanta, Schweppes і Sprite. Обсяг продажів компанії у 2018 р. становив 31,856 млрд. дол. США [14].

The Kraft Heinz Company – американська ТНК, яка виникла після злиття компаній Kraft Foods Inc. і H.J. Heinz

Company. Компанія випускає приправи і соуси, сири та іншу молочну продукцію, заморожені й охолоджені продукти, м'ясо і морепродукти, дитячі харчування. Компанія представлена під такими торговими марками, як Kraft, Oscar Mayer, Heinz, Philadelphia, Lunchables, Velveeta, Planters, Maxwell House, Ore-Ida, Kool-Aid, Jell-O, Plasmon, Pudliszki, Honig та ін. [15].

У табл. 2 можна побачити ТОП-10 ТНК на світовому ринку продуктів харчування за останні п'ять років.

Із наведених даних видно, що протягом останніх п'яти років лідерами на світовому ринку харчування залишалися переважно одні й ті ж ТНК. Компанії Nestle і PepsiCo стабільно займали перші місця, проте в 2019 р. Coca Cola займає третє місце. JBS у 2015–2016 рр. займала третє місце, у 2017 та 2018 рр. – п'яте та четверте місця відповідно і сьогодні є другою після Nestle компанією-лідером за обсягами продажів. Coca Cola займала у 2015 р. п'яте місце, у 2016–2017 рр. – четверте та протягом останніх двох років – дев'яте місце.

Компанія Anheuser-Busch InBev з четвертого та п'ятого місця у 2015–2016 рр. перемістилася на третє у 2017–2018 рр. і сьогодні посідає четверте місце. Archer Daniels Midland Company посідала у 2015 р. шосте місце, у 2016–2017 рр. – сьоме та в 2018–2019 рр. – знову восьмі місця. Корпорація Tyson Foods із сьомого місця у 2015 р. перемістилася на шосте у 2016 та 2017 рр. та протягом останніх двох років займає п'яте місце.

Mondelez International у 2015 та 2016 рр. займала восьме та дев'яте місця, а протягом останніх трьох років не входить до ТОП-10. Компанія Cargill у 2015 р. займала дев'яте місце, у 2016 р. – десяте, у 2017 р. – дев'яте, у 2018–2019 рр. є восьмою у рейтингу. Корпорація Mars у 2015 р. завершувала список ТОП-10, у 2016–2017 рр. була на восьмому місці та останні два роки посідає сьоме місце. За останній рік у рейтингу ТОП-10 з'являється Kraft Heinz Company, яка займає останнє місце та стає одним з успішних гравців на світовому ринку продуктів харчування.

Висновки. Розвиток економічних відносин між країнами в умовах транснаціоналізації світової економіки характеризується різким зростанням впливу ТНК на міжнародний розподіл праці. За короткий час ТНК перетворилися на самостійних акторів на світовій арені нарівні з національними державами. Особливе місце серед них належить ТНК, які функціонують у сфері виробництва

Таблиця 2

ТНК – лідери на світовому ринку продуктів харчування за 2015–2019 рр.

№	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
1	Nestlé	Nestlé	Nestlé	Nestlé	Nestlé
2	PepsiCo Inc.	PepsiCo Inc.	PepsiCo Inc.	PepsiCo Inc.	JBS
3	JBS	JBS	Anheuser-Busch InBev	Anheuser-Busch InBev	PepsiCo Inc.
4	Anheuser-Busch InBev	The Coca-Cola Company	The Coca-Cola Company	JBS	Anheuser-Busch InBev
5	The Coca-Cola Company	Anheuser-Busch InBev	JBS	Tyson Foods	Tyson Foods
6	Archer Daniels Midland Company	Tyson Foods	Tyson Foods	The Coca-Cola Company	Archer Daniels Midland Company
7	Tyson Foods	Archer Daniels Midland Company	Archer Daniels Midland Company	Mars	Mars
8	Mondelez International	Mars	Mars	Cargill	Cargill
9	Cargill	Mondelez International	Cargill	The Coca-Cola Company	The Coca-Cola Company
10	Mars	Cargill	Kraft Heinz Company	Kraft Heinz Company	Kraft Heinz Company

Джерело: складено за [16]

продуктів харчування. У ході дослідження проаналізовано основні напрями діяльності цих корпорацій та визначено, що абсолютними лідерами впродовж останніх років залишаються Nestle, PepsiCo Inc., Anheuser-Busch InBev, JBS,

Tyson Foods, Archer Daniels Midland Company, Mars, Cargill, The Coca-Cola Company, Kraft Heinz Company, що зумовлено високою якістю їхньої продукції та новітніми технологіями, які вони використовують у своєму виробництві.

Список використаних джерел:

1. Павлюк Т.С., Діденко М.В. Аналіз розвитку світових ТНК: досвід для України. *Економіка та суспільство*. 2018. № 5. С. 46–52.
2. Стратегія діяльності ТНК у сучасній світовій економіці. URL : https://studme.com.ua/150009206929/ekonomika/strategiya_deyatelnosti_tnk_sovremennoy_mirovoy_ekonomike.htm (дата звернення: 10.09.2019).
3. Пєнська І.О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 3(80). С. 114–124.
4. Якубенко І.М. Сучасні тенденції управління комунікаціями підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2017. № 2. С. 89–95.
5. Top 100 Food & Beverage Companies. URL : <https://www.foodengineeringmag.com/2019-top-100-food-beverage-companies> (дата звернення: 15.09.2019).
6. Nestlé в світі. URL : <https://www.nestle.ua/aboutus/globalpresence> (дата звернення: 16.09.2019).
7. PEPSICO – про компанію. URL : <http://pepsico.ua/company/> (дата звернення: 18.09.2019).
8. Anheuser-Busch InBev. URL : <https://www.ab-inbev.com> (дата звернення: 18.09.2019).
9. JBS – Corporate Information. URL : <https://jbs.infoinvest.com.br/static/enu/perfil-corporativo.asp?idioma=enu> (дата звернення: 22.09.2019).
10. Tyson Foods. URL : <https://www.tysonfoods.com> (дата звернення: 24.09.2019).
11. Archer Daniels Midland Company. URL : <https://www.adm.com> (дата звернення: 28.09.2019).
12. Mars. URL : <https://www.mars.com> (дата звернення: 30.09.2019).
13. Cargill – Helping the world thrive. URL : <https://www.mars.com> (дата звернення: 30.09.2019).
14. The Coca-Cola Company. URL : <https://www.coca-cola.com> (дата звернення: 10.10.2019).
15. The Kraft Heinz Company. URL : <https://www.kraftheinzcompany.com> (дата звернення: 15.10.2019).
16. The 2019 Top 100 Food & Beverage Companies. URL : <https://www.foodengineeringmag.com/articles/98481-the-2019-top-100-food-beverage-companies> (дата звернення: 18.10.2019).

References:

1. Pavljuk T.S., Didenko M.V. (2018) Analiz rozvytku svitovykh TNK: dosvid dlja Ukrainy [Analysis of the development of world TNCs: experience for Ukraine]. *Ekonomika ta suspiljstvo*, no. 5, pp. 46–52.
2. Strateghija dijalnosti TNK u suchasnij svitovij ekonomici. [Electronic resource]. Available at: https://studme.com.ua/150009206929/ekonomika/strategiya_deyatelnosti_tnk_sovremennoy_mirovoy_ekonomike.htm (accessed: 10 September 2019).
3. Pjensjka I.O. (2015) Osoblyvosti vplyvu TNK na ekonomichnyj rozvytok Ukrainy [Features of influence of TNCs on the economic development of Ukraine]. *Zovnishnja torghivlja: ekonomika, finansy, pravo*, vol. 3, no. 80, pp. 114–124.
4. Jakubenko I.M. (2017) Suchasni tendenciji upravlinnja komunikacijamy pidpryjemstva [Current trends in enterprise communications management]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*. no. 2, pp. 89–95.
5. Top 100 Food & Beverage Companies [Electronic resource]. Available at: <https://www.foodengineeringmag.com/2019-top-100-food-beverage-companies> (accessed: 15 September 2019).
6. Nestlé v sviti [Electronic resource]. Available at: <https://www.nestle.ua/aboutus/globalpresence> (accessed: 16 September 2019).
7. PEPSICO – pro kompaniju [Electronic resource]. Available at: <http://pepsico.ua/company/> (accessed: 18 September 2019).
8. Anheuser-Busch InBev [Electronic resource]. Available at: <https://www.ab-inbev.com> (accessed: 18 September 2019).
9. JBS – Corporate Information [Electronic resource]. Available at: – Режим доступу: <https://jbs.infoinvest.com.br/static/enu/perfil-corporativo.asp?idioma=enu> (accessed: 22 September 2019).
10. Tyson Foods [Electronic resource]. Available at: <https://www.tysonfoods.com> (accessed: 24 September 2019).
11. Archer Daniels Midland Company [Electronic resource]. Available at: <https://www.adm.com> (accessed: 28 September 2019).
12. Mars [Electronic resource]. Available at: <https://www.mars.com> (accessed: 30 September 2019).
13. Cargill – Helping the world thrive [Electronic resource]. Available at: <https://www.mars.com> (accessed: 30 September 2019).
14. The Coca-Cola Company [Electronic resource]. Available at: <https://www.coca-cola.com> (accessed: 10 October 2019).
15. The Kraft Heinz Company [Electronic resource]. Available at: <https://www.kraftheinzcompany.com> (accessed: 15 October 2019).
16. The 2019 Top 100 Food & Beverage Companies [Electronic resource]. Available at: <https://www.foodengineeringmag.com/articles/98481-the-2019-top-100-food-beverage-companies> (accessed: 18 October 2019).

КОНКУРЕНТНАЯ БОРЬБА ВЕДУЩИХ ТНК НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

Аннотация. В статье исследована роль ТНК – лидеров мирового хозяйства в сфере производства продуктов питания. Определены ключевые факторы осуществления международной деятельности ТНК: необходимость получения доступа к природным ресурсам других стран; поиск рынков сбыта; стремление повысить эффективность своих операций; желание победить в конкурентной борьбе. Особое внимание уделено анализу основных показателей деятельности передовых ТНК – производителей продуктов питания: Nestlé, PepsiCo, Anheuser-Busch InBev, JBS, Tyson Foods, Archer Daniels Midland Company, Mars, Cargill, The Coca-Cola Company, Kraft Heinz Company. Подробно исследованы основные сферы деятельности перечисленных ТНК. Определены основные ТНК – лидеры на мировом рынке продуктов питания в течение 2015–2019 гг.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, мировое хозяйство, пищевая промышленность, ТНК-лидеры, транснационализация.

THE COMPETITION OF LEADING TNCs IN THE GLOBAL FOOD MARKET

Summary. The role of TNCs - the leaders of the world economy in the field of food production is investigated in the article. During the research, the key factors for the implementation of TNC's international activities were identified: search for markets; the desire to improve the efficiency of their operations; the desire to win the competition. The article also identifies that an important qualitative criterion of TNCs is the behavior of the company, its management strategy, simultaneous orientation to the internal and external environment, relationships with its customers and competitors. Particular attention is paid to fifth generation TNCs, which began to emerge in the early 21st century, and today are the main generators and disseminators of scientific ideas and concepts. It is determined that multinational corporations actively make foreign direct investments in foreign affiliates, share technologies and thereby increase the technological level of foreign affiliates and contribute to the development of a particular branch of the economy and increase its competitiveness. It has been investigated that fifth generation TNCs are characterized by their functioning in the context of global competition, especially for TNCs, which occupy a leading position in the global food market. Particular attention is paid to the analysis of key performance indicators of advanced TNC food producers, namely: Nestlé, PepsiCo Inc. Anheuser-Busch InBev, JBS, Tyson Foods, Archer Daniels Midland Company, Mars, Cargill, The Coca-Cola Company, Kraft Heinz Company. The main areas of activity of the above-mentioned TNCs are investigated in detail. The article also identifies the major TNC leaders in the global food market during 2015-2019. It was determined that the development of economic relations between countries in the context of transnationalization of the world economy is characterized by a sharp increase in the influence of TNCs on the international division of labor. In a short time, TNCs became independent actors on the world stage at the level of nation states. Transnational corporations working in the food industry occupy a special place among them.

Key words: transnational corporations, world economy, food industry, TNC leaders, transnationalization.

УДК 330.341.2:330.15

Свчук Х.-І. В.

*аспірантка кафедри економічної теорії,
менеджменту і адміністрування
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

Yevchuk Khrystyna-Iryna

*PhD Student in the Department of Economic Theory,
Management and Administration
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація. У статті розглянуто головні аспекти управління відходами виробництва продукції сільського господарства в Європейському Союзі (ЄС). За об'єкт досліджень взято законодавчі та інституційні бази управління відходами в країнах ЄС. Визначено головні нормативно-правові аспекти управління відходами виробництва продукції сільського господарства в ЄС. Побудовано схему управління відходами сільського господарства в ЄС. Розглянуто основні проблеми управління сільськогосподарськими продуктами: зменшення економічної ефективності підприємств, які займаються переробкою, та культури управління відходами в суспільстві. Проведено аналіз головних ризиків усіх підходів до управління відходами виробництва продукції сільського господарства в Європейському Союзі. Детально розглядаємо проектні гранти та локальні підтримки розвитку управління відходами виробництва продукції в Європейському Союзі.

Ключові слова: управління відходами, переробка, сільськогосподарські відходи, біопаливо, Європейська екологічна агенція.

Вступ та постановка проблеми. Відходи виробництва продукції сільського господарства є доволі різноманітними, вони являють собою залишки різних форм виробництва та споживання фруктів, овочів, м'яса та риби. Відходи виробництва продукції сільського господарства залишаються після циклу виробництва і самі по собі для підприємства є неприбутковими, оскільки витрати на їх збирання, транспортування і зберігання для більшості підприємств є більшими, ніж їхня вартість. Таким чином, економічна ефективність підприємств, які управляють та переробляють відходи виробництва, докорінно знижується [1]. Важливо визначити головні підходи до управ-

ління відходами виробництва продукції сільського господарства та досвід їх застосування в Європейському Союзі (ЄС). Актуальним є досвід розв'язання проблем низької економічної ефективності переробки відходів через інвестування та грантові програми міжнародних організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню теоретичних та практичних проблем управління відходами виробництва продукції сільського господарства присвячено достатньо робіт вітчизняних та зарубіжних авторів. У контексті цих досліджень висвітлено методичні підходи до вирішення проблем управління відходами та інвестування альтернативних методів переробки.

Розвиток управління відходами досліджувався в працях таких зарубіжних науковців, як Д. Орхон, А. Малік, Е. Громан, Ч. Полпрасерт, Т. Кооттатеп. Світовий досвід управління відходами є об'єктом дослідження таких вітчизняних авторів, як Р. Білоскурський, В. Григорків, С. Голубка, В. Голян, Ю. Лопатинський, Ю. Туниця. У своїх роботах Р. Білоскурський розглядає основні цілі еколого-економічного розвитку для країн ЄС та виокремлює можливості впровадження біогазових установок для утилізації відходів [2, с. 287–295], здійснює аналіз механізмів державного регулювання системи управління відходами виробництва продукції [3, с. 14–27]. В. Голян здійснює аналіз прямих і непрямих стимулів імплементації управління відходами на всіх рівнях відповідальності [4, с. 5–12]. Дослідження С. Голубки стосуються фінансових аспектів забезпечення управління відходами [5, с. 437–445].

Отже, процеси управління відходами досліджено достатньо добре. Разом із тим процеси управління відходами виробництва продукції сільського господарства загалом та передовий європейський досвід зокрема потребують додаткового уточнення та деталізації.

Метою даної роботи є критичний огляд головних інституцій управління відходами в ЄС, визначення головної моделі управління та оцінки якості управління відходами в ЄС, деталізація головних нормативно-правових законодавчих основ управління відходами продукції сільського господарства в ЄС.

Результати дослідження.

Сьогодні в ЄС є сім головних інституцій влади, які регулюють управління відходами на різних рівнях. На рівні законодавчої влади бази управління відходами визначаються ЄС та Європейським Парламентом, до якого входить Європейська екологічна агенція (European Environment Agency – EEA) [6]. У своєму щорічному звіті Європейська екологічна агенція зауважує, що головна мета управління відходами – забезпечення інформаційної політики у сфері відходів та матеріальних ресурсів через значення даних, моделювання, інформаційні індикатори та наукову думку у близькій співпраці з Євростатом. Загалом Європейська екологічна агенція визначає п'ять індикаторів ефективності:

- інформативний індикатор – відображає збір та поширення інформації про національну політику щодо відходів. Велику частку в даному індикаторі займають системи збору, запису та аналізу потоків вироблення та переробки відходів;

- індикатор підтримки – демонструє, наскільки сильно країни – члени ЄС інтегрують систему управління відходами у своїй країні, а також передбачає збір та передачу інформації кожної країни до бази даних ЄС;

- індикатор своєчасності – демонструє, наскільки швидко та якісно країни – члени ЄС обробили дані щодо управління відходами;

- індикатор інтеграції – відображає, наскільки система Європейської екологічної агенції інтегрована та вдосконалена в певній країні та наскільки вона відповідає потребам користувачів відповідно до політики відходів;

- індикатор ефективності – демонструє обґрунтовані, своєчасні та пов'язані з політикою відходів показники, які також включають у себе тенденції росту, прогресу та реалізації політики щодо управління відходами [7, с. 48–65].

У Договорі про ЄС прописано головні цілі та умови щодо захисту середовища. Зокрема, у ст. 130 прописано головні засади екологічної політики [8, с. 30]:

- збереження, захист та поліпшення якості навколишнього середовища;

- захист здоров'я людини;

- розумне та раціональне використання природних ресурсів;

- сприяння заходам на міжнародному рівні для боротьби з регіональними чи світовими екологічними проблемами.

У ч. 3 ст. 130 Договору про ЄС прописано інформаційні засади свободи інформації щодо збереження екологічного середовища, більшість з яких на нині виконує Європейська екологічна агенція [8, с. 31]. Головними нормативно-правовими актами з управління відходами є:

1. Директива 2008/98/EU Європейського Парламенту та ЄС щодо відходів. У ч. 1 ст. 2 встановлено заходи щодо охорони збереження середовища та захисту здоров'я людини завдяки запобіганню або зменшенню негативних наслідків впливу утворення та поводження з відходами та виробництвом. Загалом пунктом f прописано управління відходами сільського господарства, такими як «... фекальні речовини, солома та інші природні небезпечні сільськогосподарські чи лісові матеріали, що використовуються у сільському господарстві, лісовому господарстві або для виробництва енергії з такої біомаси шляхом процесів чи методів, які не шкодять навколишньому середовищу та не загрожують здоров'ю людини» [9].

2. Директива 2010/75/EU Європейського Парламенту та ЄС про індустріальні викиди, головна ціль якої прописана як «...правила щодо комплексного запобігання та контролю забруднення, що виникає внаслідок промислової діяльності». Вона також установлює правила, розроблені для запобігання або, де це неможливо, зменшення викидів у повітря, воду та землю та зниження утворення відходів, щоб досягти високого рівня охорони навколишнього середовища у цілому. Своєю чергою, у п. 31 прописано, що до відходів, які утворюють індустріальні викиди, відносяться біомасні відходи. Зокрема, у п. 31а виносяться продукти та речовини сільського господарства або лісового господарства, які можуть бути використані як паливо для відновлення енергетичного вмісту, а в пункті 31b – продукти рослинного походження аграрної сфери [10].

3. Директива 2009/28/EC Європейського Парламенту та ЄС про заохочення використання енергії з відновлюваних джерел та внесення змін, головна ціль яких – управління Європейською енергетичною системою та мінімізація викидів через відновлювальні джерела в майбутньому. У п. 12 даної Директиви також зазначено, що використання відходів сільського господарства має значний зберігаючий потенціал та нову можливість виробництва газу зелених господарств для фермерів. Також дана директива опирається на цілі та визначення про біогазову відновлювальну енергію Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (Food and Agriculture Organisation of the United Nations) [11].

До інституцій виконавчої та регуляторної політики ЄС із питань управління відходами входить Європейська Комісія. На базі Європейської Комісії створений Департамент сільського господарства та розвитку сільської місцевості, який регулює основні аспекти роботи сільського господарства. Департамент прописав основну регуляторну політику ЄС, яка має назву «Спільна сільськогосподарська політика ЄС» (Common Agricultural Policy, CAP) та на базі якої регулюються головні засади ведення малого, середнього та великого агробізнесу в ЄС [12].

Заснована в 1962 р. Спільна сільськогосподарська політика регулює головні бази роботи сільського виробництва. Зокрема, у пункті Аграрної сфери та біоенергетики Спільної сільськогосподарської політики регулюються головні бази управління відходами. Дана політика регулює відходи сільського виробництва незалежно

від кінцевого використання. Фермери, які отримують дотації від Європейської Комісії, зобов'язуються дотримуватися норм управління відходами сільськогосподарства та охорони навколишнього середовища. Також дана політика дає визначення біоенергетики як «попередній результат перетворення ресурсів біомаси, такої як дерева, рослини, сільськогосподарські/лісові залишки та міські відходи, в енергоносії, включаючи тепло, електроенергію та транспортне паливо» [13].

Свою чергою, у Департаменті енергетики ЄС, у предметі відновлювальної енергетики директиви 2009/28/ЄС пункту 12, прописано, що «...використання сільськогосподарських відходів для виробництва біогазу має значний потенціал, високі екологічні переваги щодо виробництва тепла та електроенергії, а також використання його як біопалива. Біогазові установки можуть істотно сприяти сталому розвитку в сільській місцевості та пропонувати фермерам нові можливості доходу внаслідок їх децентралізованої природи та регіональної структури інвестицій» [14]. На базі законодавства ЄС можна сказати, що на управління відходами продукції сільського виробництва впливають такі державні чинники, як договори, директиви, спільні політики та постанови, щорічні програми підтримки сільського господарства (рис. 1).

Один із найбільш популярних методів управління відходами в ЄС, який першочергово потрібно впровадити в Україні, – розділення рідких та твердих сільськогосподарських відходів із подальшим осушенням та компостуванням їх у системах фертерелізації. Сьогодні ці системи досить широко розповсюджені та інноваційно розвинені, що призвело до великої кількості технологічних новинок у галузі фертерелізації. Набирає популярності метанове бродіння. Нині в Німеччині функціонує понад 7 тис біогазових установок, й їхня кількість невинно зростає [12].

Проблеми голоду, надмірного споживання та накопичення відходів призвели до створення у 1945 р. Продоволь-

чої та Сільськогосподарської Організації Об'єднаних Націй (Food and Agriculture Organization UN, FAO UN). У структурі своїх програм організація має відділення Сільськогосподарських продуктів для міста. На базі цього відділення створено підрозділ екологічного середовища та здоров'я, що відповідає за управління відходами, які поділяються на тверді відходи та використані водні відходи. Під егідою даних підрозділів організація проводить фінансування та навчання в різних країнах світу на тему управління відходами. Так, була прописана та профінансована програма переробки твердих побутових відходів у містах. Загалом організація взяла концепцію підходу до контролю управління виробництвом продукції сільського господарства через локальні системи та стратегії розвитку і грантування, беручи до уваги законодавство кожної країни окремо [15].

Згідно з політикою Продовольчої та Сільськогосподарської організації ООН (ПСО ООН), стале землеробство невідмінно провокує тверді побутові відходи, через що тверді відходи повторно використовуються шляхом компостування. Також це допомагає забезпечити фермерські господарства добривами і зменшує забруднення стічних вод. Саме тому коспостні установки пропагуються ПСО ООН, і ще в 1995 р. була прописана стала стратегія розвитку управління твердими відходами, яка являє собою підхід, що називається «Діамант управління відходами». Суть діаманту полягає у взаємозв'язку його чотирьох головних складників: споживач, бізнес, спонсори та держава.

Головна ціль моделі «Діамант управління відходами» – побудова локальної омніканальної інституції управління відходами, яка буде циклічною на місцевому рівні та досягатиме поставлених результатів управління відходами. На кожному зі своїх рівнів учасники системи мають нести відповідальність та контролюватися певними органами. Загалом модель «Діамант управління відходами» продумана, щоб об'єднати головні складники через такі метрики, як:

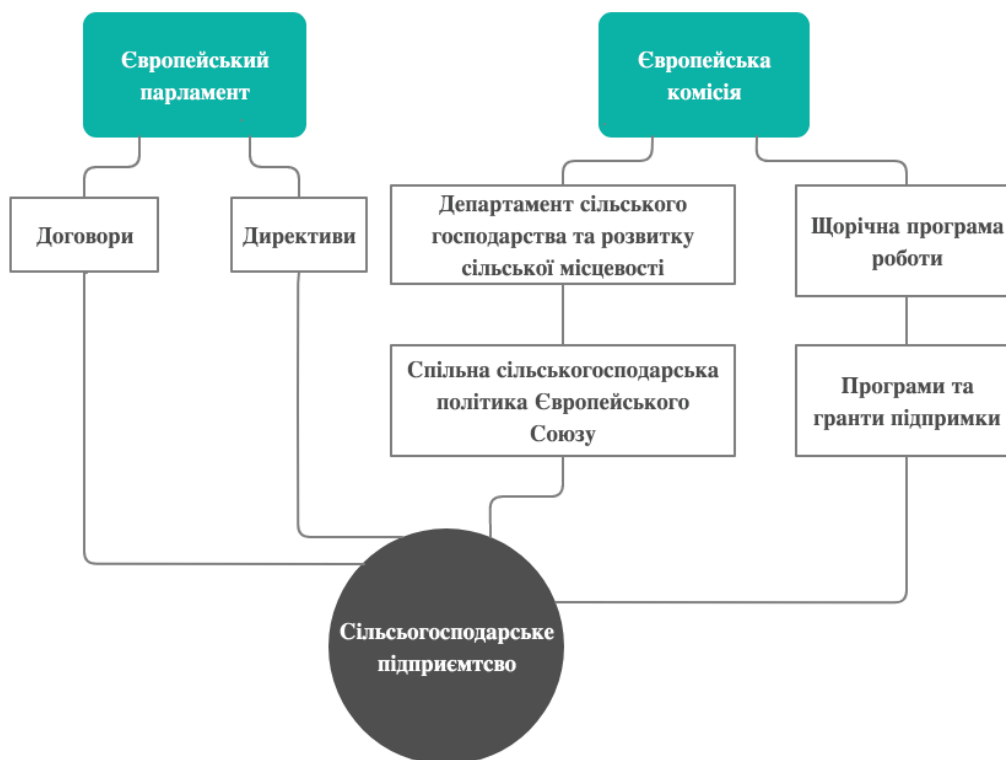


Рис. 1. Схема управління відходами сільськогосподарського виробництва в ЄС

Джерело: авторська розробка

- користувачі – через менеджмент управління відходами користувачі повинні змінити культуру поведінки;
- бізнес – малий та середній бізнес має допомагати інтеграції управління відходами через створення безпечних туалетів, сортування пластику та забезпечення сортувальними контейнерами населення;
- спонсори – це мікрофінансові інституції та інвестори, які кредитують та збільшують ринкові можливості компаній, що виконують умови програми управління відходами;
- держава – забезпечує відповідальність за запровадження та оновлення законодавчих регуляторів, які регламентують відносини між іншими складниками моделі [16].

Після створення цієї моделі ООН також запровадила сертифікацію Certification for Digestate Based on Food Waste, яка передбачає перевірку сільськогосподарських підприємств на управління відходами. Дана сертифікація була запроваджена у Швеції з 2001 р. [17].

Таким чином, можна виділити головні важелі управління відходами та ризики, на яких слід сфокусувати увагу в подальшому розробленні управління відходами виробництва продукції сільського господарства (табл. 1).

Висновки. Отже, результати дослідження показали вагоме значення ефективного управління відходами виробництва продукції сільських господарств в ЄС. Проектні гранти та локальні стратегії розвитку, які погоджено міжнародними інституціями та Європейською Комісією, виступають сучасним видом управління відходами. Присутні в інституціях ЄС важелі впливу на сільськогосподарські підприємства відповідають рівню розвитку переробки продукції сільського господарства в ЄС, а налагоджена система адміністрування робить цей розвиток сталим протягом років. Зазначимо, що система управління відходами виробництва продукції сільського господарства ЄС має стати базовою моделлю для подальшої адаптації та імплементації в Україні.

Таблиця 1

Пріоритетні важелі управління відходами та ризики їх імплементації в ЄС

№	Важіль управління	Ризики
1	Грантування/кредитування програм запуску переробних установок на підприємствах	- недоцільне використання коштів; - високі витрати на один проєкт; - нешвидкий результат; - низький рівень боротьби з проблемою управління відходами за межами певного виробництва; - низький рівень обізнаності підприємств в утилізації відходів; - низький рівень економічної ефективності утилізації
2	Інформаційне забезпечення державних органів для проведення роботи з людьми	- низький рівень громадянської свідомості; - низька ефективність на першому циклі виробництва відходів продукції сільського господарства
3	Нормативно-правові акти та закони	- недосконало прописані закони, які не регулюють певні види відходів; - немає прописаного механізму управління відходами від початку їх виробництва до моменту їх утилізації; - не створено загального державного класифікатора відходів із приписом можливої утилізації; - не прописаний загальний процес утилізації; - немає загального контролюючого органу влади, який повинен відслідковувати правильність управління відходами; - не прописані максимуми виробітки відходів
4	Організації та агенції	- низький рівень прямих важелів впливу на підприємство; - низький рівень розроблення регулювання державних моделей управління відходами
5	Міські стратегії розвитку	- малі фінансові можливості підтримки бізнесу; - низький рівень управління водним забрудненням

Джерело: авторська розробка

Список використаних джерел:

1. Борнес Г., Фронліч Т., 2019. Канада виробляє найбільше відходів у світі. URL : <https://www.usatoday.com/story/money/2019/07/12/canada-united-state-s-worlds-biggest-producers-of-waste/39534923> (дата звернення: 20.11.2019).
2. Білоскурський Р. Еколого-економічні актуалітети в системі розвитку інституціонального середовища України. Київ : Національна академія управління, 2017. 324 с.
3. Білоскурський Р. Механізми державного регулювання в системі еколого-економічного розвитку України. *Український журнал прикладної економіки*. 2017. Т. 2. Вип. 1. С. 14–27.
4. Голян В.А. Інвестування проєктів переробки відходів в умовах децентралізації: сучасний стан та пріоритети. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 9. С. 5–12.
5. Голубка С., Штулер І., Білоскурський Р. Фінансування дій з екологічного та економічного розвитку в Україні. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2017. С. 437–445.
6. Інсам Х. Поводження з сільськогосподарськими відходами в Європі з акцентом на анаеробне травлення. Університет Інсбрука, 2014. С. 13–17.
7. Європейське агентство з навколишнього середовища. Консолідований річний звіт про діяльність. 2017. С. 156.
8. Договір про Європейський Союз, 1965. *Офіційний вісник Європейських Співтовариств*. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:11992M/TXT&from=EN> (дата звернення: 20.11.2019).
9. Директива 2009/28/ЄС про відходи та скасування деяких Директив. *Офіційний вісник Європейського Союзу*. 2008. URL : https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32008L0098&qid=15745170784_32&from=EN (дата звернення: 20.11.2019).
10. Директива 2010/75/ЄС про промислові викиди (комплексне запобігання та контроль забруднення). *Офіційний журнал Європейського Союзу*. 2010. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010L0075&qid=1574517946030&from=EN> (дата звернення: 20.11.2019).

11. Директива 2009/28/ЄС про заохочення використання енергії з відновлюваних джерел та внесення змін та згодом скасування Директив 2001/77 / ЄС та 2003/30/ЄС. *Офіційний вісник Європейського Союзу*. 2009. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0028&qid=1574521730411&from=EN> (дата звернення: 23.11.2019).
12. Цілі спільної сільськогосподарської політики. URL : https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/cap-glance_en (дата звернення: 20.11.2019).
13. Сільське господарство та біоенергетика. *Європейська Комісія*. URL : https://ec.europa.eu/agriculture/bioenergy_en (дата звернення: 24.11.2019).
14. Директива 2009/28/ЄС Європейського Парламенту та Ради. *Офіційний вісник Європейського Союзу*. 2009. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0028&from=EN> (дата звернення: 25.11.2019).
15. Поводження з твердими відходами. *Продовольча та сільськогосподарська організація*. URL : <http://www.fao.org/fcitenvironment-health/solid-waste/en/> (дата звернення: 20.11.2019).
16. Модель Діаманту переробки. URL : <https://www.waste.nl/approach/> (дата звернення: 24.11.2019).
17. Сертифікація на переробку харчових відходів. *Продовольча та сільськогосподарська організація*. URL : <http://www.fao.org/nr/sustainability/despilfarro-de-alimentos/base-de-datos/projects-detail/es/c/133915/> (дата звернення: 27.11.2019).

References:

1. Byrnes H. and Frohlich T. C. (2019) Canada produces the most waste in the world. Available at: <https://www.usatoday.com/story/money/2019/07/12/canada-united-states-worlds-biggest-producers-of-waste/39534923/> (accessed - 20.11.2019).
2. Biloskurskyj R. (2017) [Ecological and economic updates in the development of the institutional enterprise of Ukraine] *Ekologho-ekonomichni aktualitety v systemi rozvytku instytucionaljnogho seredovyshha Ukrainy / R. B. Kyjiv: VNZ "Nacionaljna Akademiya Upravlinnja"*. pp. 324.
3. Biloskurskyj R. (2017) [Mechanisms of state regulation in the system of ecological and economic development of Ukraine.] *Mekhanizmy derzhavnogho rehuljuvannja v systemi ekologho-ekonomichnogho rozvytku Ukrainy. – Ukrainskyj zhurnal prykladnoji ekonomiky*. Tom 2, Vol. 1. pp. 14–27
4. Gholjan V.A. (2018) [Investing Waste Recycling Projects in a Decentralized Environment: Current State and Priorities] *Investuvannja proektiv pererobky vidkhodiv v umovakh decentralizaciji: suchasnyj stan ta priorityty [Investment: practice and experience] Investycji: praktyka ta dosvid*. Vol. 9. pp. 5–12.
5. Holubka, S., Shtuler, I., and Biloskurskyj, R. (2017). Financing actions of environmental and economic development in Ukraine. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, pp. 437–445.
6. Insam H. *Agricultural Waste Management in Europe, with an Emphasis on Anaerobic Digestion* (2014) *Heribert Insam*. University of Innsbruck. pp. 13–17.
7. European Environment Agency (2017) *Consolidated Annual Activity Report 2017*. pp. 148.
8. Treaty on European Union (1965) *Official Journal of the European Communities*. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:11992M/TXT&from=EN> (accessed 20.11.2019).
9. Directive 2009/28/EC on waste and repealing certain Directives (2008) *Official Journal of the European Union*. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32008L0098&qid=1574517078432&from=EN> (accessed 20.11.2019).
10. Directive 2010/75/EU on industrial emissions (integrated pollution prevention and control) (2010) *Official Journal of the European Union*. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010L0075&qid=1574517946030&from=EN> (accessed 20.11.2019).
11. Directive 2009/28/EC on the promotion of the use of energy from renewable sources and amending and subsequently repealing Directives 2001/77/EC and 2003/30/EC (2009) *Official Journal of the European Union*. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0028&qid=1574521730411&from=EN> (accessed 23.11.2019).
12. Aims of the common agricultural policy. Available at: https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/cap-glance_en (accessed 20.11.2019).
13. Agriculture and bioenergy. *European Commission*. Available at: https://ec.europa.eu/agriculture/bioenergy_en (accessed 24.11.2019).
14. Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council (2009) *Official Journal of the European Union*. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0028&from=EN> (accessed 25.11.2019).
15. Solid waste management. *Food and Agriculture Organization* Available at: <http://www.fao.org/fcitenvironment-health/solid-waste/en/> (accessed 20.11.2019).
16. Waste Diamond Model. Available at: <https://www.waste.nl/approach/> (accessed 24.11.2019).
17. Certification for Digestate Based on Food Waste. *Food and Agriculture Organization*. Available at: <http://www.fao.org/nr/sustainability/despilfarro-de-alimentos/base-de-datos/projects-detail/es/c/133915/>; (accessed 27.11.2019).

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОТХОДАМИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты управления отходами производства продукции сельского хозяйства в Европейском Союзе (ЕС). За объект исследования были взяты законодательные и институциональные базы управления отходами в странах ЕС. Определены главные нормативно-правовые аспекты управления отходами производства продукции сельского хозяйства в ЕС. Построена схема управления отходами сельского хозяйства в ЕС. Рассмотрены основные проблемы управления сельскохозяйственными продуктами: уменьшение экономической эффективности предприятий, занимающихся переработкой, и культуры управления отходами в обществе. Проведен анализ основных рисков всех подходов управления отходами производства продукции сельского хозяйства в Европейском Союзе. Подробно рассмотрены проектные гранты и локальные поддержки развития управления отходами производства продукции в Европейском Союзе.

Ключевые слова: утилизация отходов, переработка, сельскохозяйственные отходы, биотопливо, Европейское агентство по окружающей среде.

CTURING AGRICULTURAL PRODUCTS

Summary. The article deals with the main aspects of waste management of agricultural production in the European Union (EU). The legislative and institutional bases for waste management in EU countries have been taken as the subject of research. Thus, the main regulatory aspects of waste management of agricultural production in the EU were identified. An EU agricultural waste management scheme has been established. The main problems of agricultural product management are considered: reduction of economic efficiency of processing enterprises and culture of waste management in society. Agricultural wastes are quite diverse, representing residues from various forms of growing and consuming fruits, vegetables, meat and fish. Agricultural production wastes are left behind after the production cycle and are not profitable in themselves, since the cost of collecting, transporting and storing them for most businesses is greater than their cost. Thus, the economic efficiency of enterprises that manage and recycle production waste is significantly reduced. It is important to identify the main approaches to the management of agricultural waste and the experience of its use in the European Union (EU). The experience of solving the problems of low economic efficiency of waste processing through investment and grant programs of international organizations is relevant. One of the most popular methods of waste management in the EU that needs to be implemented first of all in Ukraine is the separation of liquid and solid agricultural wastes with further dehydration and composting in fermentation systems. At the moment, these systems are quite widespread and innovatively developed, which has led to a large number of technological innovations in the field of fertilization. Methane fermentation is gaining popularity. Thus, the results of the study have shown the importance of effective management of EU agricultural waste. Project grants and local development strategies agreed by international institutions and the European Commission are a modern type of waste management. The levers of influence on agricultural enterprises present in EU institutions are in line with the level of development of agricultural processing in the EU, and a well-established administration system has made this development sustainable over the years. It should be noted that the EU agricultural production waste management system should become the basic model for further adaptation and implementation in Ukraine.

Key words: waste management, recycling, agricultural waste, biofuels, European Environment Agency.

УДК 338.12

Золотых И.Б.

*кандидат экономических наук, доцент,
Николаевский национальный аграрный университет*

Zolotykh Irina

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Mykolayiv State Agrarian University*

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Аннотация. В статье представлены теоретико-методологические подходы к формированию экономики знаний. Освещены проблемы развития научного потенциала в Украине. Выявлены недостатки государственной инновационной политики. Проанализировано влияние финансирования государства на развитие науки. Предложено создание инновационных кластеров, благодаря которым значительно ускорится инновационный процесс и повысится эффективность экономической деятельности. Анализируется инновационный кластерный подход, обеспечивающий комплексное развитие территории и отрасли, доступ к передовой информации по внедрению новой техники и инновационных технологий. Изучен зарубежный опыт создания инновационных кластеров и их особенности в различных странах. Рассмотрены практические принципы формирования кластеров, которым могут способствовать все заинтересованные деловые люди, в том числе органы власти, университеты, центры стандартизации, торговые ассоциации. Все они могут обеспечить создание специализированного переобучения, информацию, проведение исследований и техническую поддержку. Определены основные направления совершенствования инновационной модели в Украине, способствующие формированию экономики знаний.

Ключевые слова: экономика знаний, проблемы инновационного потенциала, развитие инновационных кластеров, повышение экономической эффективности, создание инновационного продукта.

Вступление и постановка проблемы. Инновационное развитие можно охарактеризовать как процесс усовершенствования структуры национальной экономики преимущественно за счет практического использования знаний для увеличения объемов производства и качества общественного продукта, укрепления конкурентоспособности продукции и ускорения социального прогресса общества. Инновационный тип экономики становится тем фундаментом, который определяет экономическую

мощь страны, ее конкурентоспособность, перспективы на мировом рынке и формирование экономики знаний.

Построение инновационно ориентированной экономики тесно связано с процессами глобализации, которая стала одной из характеристик мировой экономики конца XX–начала XXI ст. Суть ее в том, что, с одной стороны, мировая экономика становится единой структурно-функциональной системой, с другой – увеличивается экономическая неравномерность развития передовых стран и всех остальных.

Поиск эффективных путей преодоления технологического отставания и вхождения в глобальное информационное общество может быть реализован только в условиях создания инновационной модели экономического развития.

Анализ последних исследований и публикаций.

Становление экономики знаний в настоящее время привлекает внимание многих отечественных и зарубежных ученых. Теории постиндустриализма, ноосферы, инновационного предпринимательства, экономики знаний заложили известные ученые: В.И. Вернадский, Д. Белл, Й. Шумпетер, Ф. Махлуп, Э. Тоффлер, К. Эрроу. Общественный резонанс вызвали научные исследования зарубежных ученых: В. Данилова, В. Иноземцева, А. Козырева, В. Логачева. Среди отечественных ученых известны научные труды В.М. Гееца, Л.И. Федуловой и др. Несмотря на многосторонность и глубину проведенных исследований, проблема формирования экономики знаний в Украине пока еще остается недостаточно изученной и требует дальнейших работ.

Целью данной работы является усовершенствование теоретико-методологического подхода к разработке инновационного кластера и его практическое использование в контексте формирования экономики знаний в Украине.

Результаты исследования.

Главными проблемами развития инновационной модели в Украине являются сохранение направленности в государственной политике экономической отсталости, незаинтересованность государства в проведении мер по ускорению научно-технического развития страны и укреплению ее научного потенциала. Все последние годы экономические реформы были направлены на построение рыночных институтов, государство совершенно не уделяло внимание развитию научной сферы. В то же время развитые страны за прошедший период не только активно привлекали наших специалистов, но и усердно занимались развитием научного сектора как главного стратегического направления своей национальной экономики.

Как справедливо указывает А. Мазур [1], «Украина в наследство от бывшего СССР получила мощную науку мирового уровня. Однако после 1991 года наука никогда не принадлежала де-факто к государственным приоритетам и выживала, прежде всего, благодаря энтузиазму самих ученых».

Каждый новый президент и каждое новое правительство Украины провозглашали науку и инновации в качестве одной из важнейших стратегических составляющих государственной политики. Фактически государственная научно-техническая политика была прямо противоположна. Выражается это, прежде всего, в совершенно недостаточном и постоянно снижающемся уровне финансирования науки. Правительство не видит других путей выхода из кризиса, как «затянуть пояса потуже» и не финансировать науку. В Законе Украины «О научной и научно-технической деятельности» четко прописано, что объем финансирования науки должен быть на уровне не менее 1,7% ВВП.

Как показывает мировой опыт, социально-экономическое развитие страны напрямую зависит от того, какая доля ВВП затрачивается на научные исследования. Если данный показатель меньше 0,4% ВВП, то наука выполняет лишь социолуговую функцию. Если данный показатель увеличивается, то наука способна выполнять познавательную функцию, и свыше 0,9% ВВП свидетельствует о том, что наука влияет на развитие экономики, то есть выполняет *экономическую* функцию. Таким образом, по оценкам специалистов, экономическая функция науки может быть существенной, если общий уровень затрат на научные исследования и разработки превышает 1,7% ВВП [2].

Глобальные технико-технологические и социально-экономические перемены, которые происходят в результате ускорения темпов научно-технического прогресса, активизации инновационных процессов, требуют разработки новой философии национального возрождения, новых подходов к социально-экономическому развитию регионов страны.

Основной проблемой инновационного развития Украины, несмотря на наличие значительного интеллектуального и ресурсного потенциала, является отсутствие механизма, который мог бы объединить существующие ресурсы и сконцентрировать их в наиболее перспективных направлениях для украинской экономики. В связи с этим целесообразно изучать и использовать международный опыт, в частности *кластерный подход*, который получил широкое применение в развитых странах.

Основатель теории кластерного развития М. Портер заметил, что наиболее конкурентные фирмы одной отрасли обычно не хаотично разбросаны в разных странах, им свойственно концентрироваться в одной стране, а иногда даже в одном регионе. Этот факт объясняется тем, что одна или несколько фирм, которые достигают конкурентоспособности на мировом рынке, расширяют свое влияние на ближайших окружающих: поставщиков, потребителей и конкурентов. В свою очередь, успехи окружающих фирм позитивно влияют на дальнейшее повышение конкурентоспособности таких фирм. В результате формируется кластер – группа географически сконцентрированных фирм и связанных с ними организаций, которые действуют в определенных отраслях, характеризуются общей деятельностью и взаимодействуют друг с другом. Кроме того, многие кластеры включают в себя органы власти и другие учреждения – университеты, центры стандартизации, торговые ассоциации, которые обеспечивают создание, специализированное переобучение, информацию, исследования и техническую поддержку.

М. Портер подчеркнул также взаимосвязь между инновациями и формированием конкурентоспособных кластеров [3].

Центром кластера являются, как правило, несколько крупных мощных компаний, между которыми сохраняется конкуренция. Именно этим кластер отличается от картеля или финансово-промышленной группы, объединяя в себе одновременно и кооперацию, и конкуренцию. Одновременно кластерный подход в отличие от отраслевого, в котором прослеживаются интересы отрасли, обеспечивает комплексное развитие территории, в состав которой та или иная отрасль вносит свой вклад и наращивает свою конкурентоспособность.

Субъекты хозяйствования, которые функционируют в пределах кластерного образования, получают доступ к передовой информации по разработке и внедрению новой техники и прогрессивных технологий. Благоприятные условия внедрения новых технологий, отсутствие бюрократических ограничений со стороны высших органов управления стимулируют разработку и внедрение инноваций.

Особенно успешными являются кластеры, объединяющие три вида предприятий, а именно:

- предприятия – лидеры рынка, которые владеют наилучшими технологиями и работают на мировых рынках;
- предприятия – поставщики комплектующих изделий или сопутствующие предприятия (преимущественно малые и средние);
- предприятия, на которых работают наиболее способные к инновационной деятельности специалисты из университетов, организаций научно-исследовательской деятельности.

Кроме того, кластерная форма организации приводит к созданию особенной формы инноваций – *совокупного инновационного продукта*, который является результатом деятельности нескольких фирм или исследовательских институтов. Объединенные в кластер предприятия формируют не случайную концентрацию научных и технологических изобретений, а определенную систему распространения новых знаний и технологий. К тому же наиважнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций – в конкурентные преимущества является формирование сети стойких связей между всеми участниками кластера.

Инновационный кластер – это объединение разных организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, органов государственного управления, хозяйственных организаций).

Возможности кластерного подхода иллюстрируется зарубежным опытом. Полностью кластеризована скандинавская и финская промышленность. В США больше половины предприятий трудятся по такой модели производства, когда предприятия кластера находятся в одном регионе и максимально используется имущественный, кадровый и интеграционный потенциалы. Как правило, продукция кластера ориентируется на экспорт. *Страны Европейского Союза приняли шотландскую модель кластера*, при которой ядром совместного производства становится крупное производство, которое объединяет вокруг себя небольшие фирмы. Существует *итальянская модель* – более гибкое и равноправное сотрудничество малого, среднего и крупного бизнеса. По мнению специалистов, для стран с переходной экономикой больше подходит именно такая форма кластерной организации производства.

Ни одна страна не может быть конкурентоспособной сразу во всех сферах экономики. В развитых странах международная конкурентоспособность первоначально возникла и укреплялась в рамках отдельных кластеров. Например, конкурентоспособность Швеции в целлюлозно-бумажном секторе распространилась на деревообрабатывающую отрасль и производство бумаги, конвейерные линии и некоторые смежные отрасли, в частности на производство спичек. Дания разработала специфические промышленные технологии для агробизнеса и пищевой промышленности. Подобным образом немецкие машиностроители выигрывают от наличия в Германии высококоразвитого производства компонентов для этих отраслей. В промышленных районах Италии сформировались специальные кластеры, в которых сложились отраслевые комбинации: металлообработка – режущий инструмент; мода – дизайн; кожа – обувь; деревообработка – мебель. Американское ноу-хау в секторе производства потребительских товаров обеспечило лидерство страны в сельском хозяйстве, производстве упаковки, в рекламе и финансовой сфере. Японское производство бытовой электроники позволило успешно развивать производство чипов памяти и микросхем, в то же время, как и в США, сохранив лидерство в изготовлении логичных микрокомпонентов, которые используются в компьютерах, телекоммуникационном оборудовании и военной электронике.

Существует целый ряд уже отработанных практикой *систем содействия формированию кластеров*. Например, программы, содействующие объединению деловых людей, в расчете на то, что расширение сетей приведет к расширению сотрудничества; создание базы данных (БД), к которым могут обращаться фирмы, ищущие партнеров. Применяется также государственное финансирование кластерных проектов на конкурсной основе. В этом случае представители разных проектов взаимодействия, кооперации могут

подавать заявки на субсидии, причем государственные средства получают лишь лучшие из них [4, с. 7–13].

Наблюдаются попытки реализации кластерной стратегии и в Украине, в частности в Харьковском регионе. Официальная стратегия социально-экономического развития Харьковской области сконцентрировала внимание на девяти кластерах региона: авиационном, космическом, энергомашиностроительном, фармацевтическом, нано- и биотехнологическом, переработки сельскохозяйственной продукции, газодобычи и производства энергии, жилищно-коммунальном хозяйстве, здравоохранении. По плану Государственного агентства Украины по инвестициям и инновациям в Харькове находится центр национального инновационного кластера «Новые материалы».

Если посмотреть на исторически сложившуюся производственную ориентацию промышленных предприятий региона и проанализировать направление обучения в наших высших учебных заведениях, то станет ясно: Харьковская область – это инновационный кластер. Во всем мире высоко ценят харьковских программистов, поэтому сотни наших предприятий являются базисом для создания кластера инновационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Выполняя функции Регионального агентства по привлечению инвестиций и экономическому развитию, «Индустриальный парк – Рогань» также использует кластерную модель. Объединив тех, кто владеет инновационными разработками, тех, кто активен на рынке, и тех, кто накопил капитал, создается основа для синергетического эффекта, появления более высокого результата, чем простая сумма составляющих, появления новых идей, проектов, новых форм сотрудничества.

Другими успешными примерами стали: *кластер ИКТ*, планирующий строительство технологического парка «Интеллект – электроника» для разработки инновационных проектов в сфере приборостроения и информационно-коммуникационных технологий и уже созданный инновационный бизнес-инкубатор «*Колыбель гениев*» для *коммерциализации научных разработок*.

Участники транспортно-логистического кластера разрабатывают проект создания государственно-частного партнерства «Транспортное кольцо Харькова» и акционерной компании «Транспортно-консолидирующий центр». За последнее время возникли *кластер «Слобожанский»* – агропромышленный комплекс создающий проекты, «Центр международного маркетинга и трансфера технологий», «Оптовый рынок сельскохозяйственной продукции». А кластер «Эколайф» уже разворачивает конкурс инновационных проектов в сфере производства продуктов питания для здорового образа жизни.

Государственная инновационная политика должна вписываться в социально-экономическую политику и согласовываться с другими направлениями политики, такими как промышленная, предпринимательская, региональная и т.д.

Непоследовательность Украинского государства в области научно-технической и инновационной политики привела к негативным структурным изменениям в экономике и доминированию низкотехнологичных укладов.

Соответственно, развитию инновационной модели препятствуют: недостаточность финансовых ресурсов для обеспечения научных разработок и внедрения инновационных разработок; несовершенство нормативно-правовой системы регулирования и стимулирования инновационной деятельности; несоответствие корпоративной структуре, которая формируется в экономике Украины.

Развитие инновационной модели экономики Украины предполагает:

1) освоение новых технологий по транспортировке энергии, внедрение энергоэффективных, ресурсосберегающих технологий, использование альтернативных источников энергии;

2) освоение новых технологий высокотехнологичного развития транспортной системы, ракетно-космической отрасли, авиа- и судостроения, вооружения и военной техники;

3) освоение новых технологий производства материалов, их обработка и соединения, создание индустрии наноматериалов и нанотехнологий;

4) технологическое обновление и развитие агропромышленного комплекса;

5) внедрение новых технологий и оборудования для качественного медицинского обслуживания, лечения, фармацевтики;

6) широкое использование технологий более чистого производства и охраны окружающей среды;

7) развитие современных информационных, коммуникационных технологий и робототехники.

В связи с тем, что модель инновационного развития является моделью полного инновационного цикла – от формирования инновационной идеи до массового производства готового продукта, – она имеет все компоненты инновационной системы: фундаментальную и прикладную науку; исследования и разработки; производство опытного образца и массовое производство. Несмотря на это, ее прочность зависит от образования, научных исследований и разработок.

Изучение передового опыта развитых стран мира по созданию инновационной модели экономики, по нашему мнению, позволит более детально выяснить механизм формирования и развития экономики знаний.

Важным стимулом активизации инновационной деятельности является *тесное взаимодействие академической науки и сферы производства*. Для решения этой задачи, как известно, создаются *технопарки*. В Национальной академии наук Украины (НАНУ) накоплен опыт по организации технологических парков. Планы научной деятельности технопарков согласовываются с НАНУ и утверждаются Комиссией Кабинета Министров Украины по организации деятельности технологических парков и инновационных структур других типов. Государство не финансирует технологические парки, но предоставляет налоговые льготы при условии, что эти средства будут направляться на научную или научно-техническую деятельность. Все это способствует тому, что снижается зависимость Украины от импорта наукоемкой продукции, постоянно наращиваются объемы производства высокотехнологичной конкурентоспособной продукции. Кроме того, в процессе выполнения инновационных проектов

создаются новые предприятия, выпускающие инновационную продукцию для удовлетворения спроса на внутреннем рынке и за рубежом.

Выводы. Основная проблема в Украине в условиях формирования экономики знаний заключается в том, что государство совершенно не заботится о развитии науки и вследствие этого отставание научного сектора экономики с каждым годом увеличивается.

В то же время развитые страны за прошедший период не только активно привлекали наших специалистов, но и усердно занимались развитием научного сектора как главного стратегического направления своей национальной экономики.

Непоследовательность украинского государства в области научно-технической и инновационной политики привела к негативным структурным изменениям в экономике и доминированию низкотехнологичных укладов.

Соответственно, развитию инновационной модели препятствуют: недостаточность финансовых ресурсов для обеспечения научных разработок и внедрения инновационных разработок; несовершенство нормативно-правовой системы регулирования и стимулирования инновационной деятельности; несоответствие корпоративной структуре, которая формируется в экономике Украины.

На наш взгляд, необходимо разработать новую философию национального возрождения, создать новые подходы к социально-экономическому развитию регионов страны, объединить существующие ресурсы и сконцентрировать их в наиболее перспективных направлениях для украинской экономики. В связи с этим целесообразно изучать и использовать международный опыт, в частности *кластерный подход, который получил широкое применение в развитых странах*.

Наука должна функционировать полноценно, то есть выполнять все свои функции: социокультурную, познавательную, экономическую. Механизм ускорения инновационной деятельности основывается на расширении влияния наиболее конкурентоспособных фирм на всех своих ближайших окружающих: поставщиков, потребителей и конкурентов. В свою очередь, успехи окружающих фирм позитивно влияют на дальнейшее повышение конкурентоспособности таких фирм. Важным стимулом активизации инновационной деятельности является *тесное взаимодействие академической науки и сферы производства*. Для решения этой задачи, как известно, создаются *технопарки*.

Создание инновационных кластеров может значительно ускорить инновационный процесс и повысить эффективность экономической деятельности. Совместными усилиями деловых кругов, творческих людей и представителей органов местной власти можно создавать совокупный инновационный продукт.

Список использованных источников:

1. Мазур А. Наука Украины. Цифры, факты и проблемы. URL: http://www.kt.kharkov.ua/_upload/file/-/nauka_ukrainy.pdf (дата обращения: 26.05.2018).
2. Красовская О.В. Финансирование исследований в НАН Украины: социологический аспект. URL : http://ee.org.ua/files/alushta/62-krasovskaya-finans_issled.pdf (дата обращения: 20.05.2018).
3. Портер М. Международная конкуренция. Москва : Международные отношения. URL : <https://studfiles.net/preview/6304010/page:25/> (дата обращения: 23.05.2018).
4. Степанова А.А. Кластеризация як форма стимулювання інноваційних процесів в економіці України. *Проблеми науки*. 2011. № 1. С. 7–13.

References:

1. Mazur A. (2013) Nauka Ukrainy. Tsifry, fakti i problemy. [Science of Ukraine. Figures, facts and problems]. Electronic journal. Available at: http://www.kt.kharkov.ua/_upload/file/ (accessed 26.05. 2018).
2. Krasovskaya O.V. (2015) Finansirovaniye issledovaniy v NAN Ukrainy: sotsiologicheskiy aspekt.[Research Funding at the NAS of Ukraine: Sociological Aspect]. Electronic journal. Available at: http://ee.org.ua/files/alushta/62-krasovskaya-finans_issled.pdf (accessed 20.05. 2018).

- Porter M. (2009) Mezhdunarodnaya konkurenciya. [International competition]. Electronic journal. Available at: <https://studfiles.net/preview/6304010/page:25/> (accessed 23.05.2018).
- Stepanova A.A. (2011) Klasteryzacija jak forma stymuljuvannja innovacijnykh procesiv v ekonomici Ukrainy. Problemy nauky. [Clustering as a form of stimulation of innovative processes in the economy of Ukraine. Problems of science] Ukrainian Medical Journal: Problems of science, vol. 2011, no. 1, pp. 7–13.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАТЬ

Анотація. У статті представлено теоретико-методологічні підходи до формування економіки знань. Висвітлено проблеми розвитку наукового потенціалу в Україні. Виявлено недоліки державної інноваційної політики. Проаналізовано вплив фінансування держави на розвиток науки. Запропоновано створення інноваційних кластерів, завдяки яким значно прискориться інноваційний процес і підвищиться ефективність економічної діяльності. Проаналізовано інноваційний кластерний підхід, що забезпечує комплексний розвиток території і галузі, доступ до передової інформації про впровадження нової техніки та інноваційних технологій. Вивчено зарубіжний досвід створення інноваційних кластерів та їхні особливості в різних країнах. Розглянуто практичні принципи формування кластерів, яким можуть сприяти всі зацікавлені ділові люди, у тому числі органи влади, університети, центри стандартизації, торговельні асоціації. Усе це може забезпечити створення спеціалізованого перенавчання, доступ до інформації, проведення досліджень і технічну підтримку. Визначено основні напрями щодо вдосконалення інноваційної моделі та формування економіки знань в Україні.

Ключові слова: економіка знань, проблеми інноваційного потенціалу, розвиток інноваційних кластерів, підвищення економічної ефективності, створення інноваційного продукту.

DEVELOPMENT OF INNOVATION PROCESS IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF KNOWLEDGE ECONOMY FORMATION

Summary. The article presents theoretical and methodological approaches to the formation of a knowledge economy. The problems of developing scientific potential in Ukraine are highlighted. The shortcomings of the state innovation policy, which led to the negative structural changes in the economy and the dominance of low-tech structures, are revealed. The reasons that impede the development of the innovation model are identified: insufficient financial resources to ensure scientific development and implementation of innovative developments; imperfection of the regulatory system of regulation and stimulation of innovation. The influence of financing public funds on the development of science is analyzed. Science must function fully, that is, carry out all its functions: sociocultural, cognitive and economic. The creation of innovative clusters is proposed, with their help the innovation process will be significantly accelerated and economic activity will increase. The relationship between innovations and the formation of competitive clusters, their features in comparison with cartels and industrial and financial groups are clarified. Thanks to these conditions, it will be possible to introduce new technologies, eliminate bureaucratic restrictions on the part of senior management bodies and stimulate the development and implementation of innovations. As a rule, the center of the cluster is several large powerful companies, among which there is competition. The article considers an innovative cluster approach that provides integrated development of the territory and the industry, access to advanced information on the introduction of new equipment and innovative technologies. The foreign experience of creating innovative clusters and their features in various countries was studied. Practical principles of cluster formation are considered, which can be promoted by all interested business people, including government bodies, universities, standardization centers, trade associations. All of them can provide the creation of specialized retraining, access to information, research and technical support. New approaches to the socio-economic development of the regions of the country have been developed, which will be able to combine existing resources and allow them to concentrate in the most promising areas of the Ukrainian economy. The main directions of improving the innovation model in Ukraine are identified, contributing to the formation of a knowledge economy.

Key words: knowledge economy, problems of innovative potential, development of innovative clusters, increasing economic efficiency, creating an innovative product.

Казакова Л. Ю.

*кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету*

Баран Ю. О.

*студентка факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Kazakova Lyudmyla

*PhD in Law, Docent,
Docent of International Policy Department
Uzhhorod National University*

Baran Yuliya

*Student of the International Economic Relations Faculty
Uzhhorod National University*

ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА КРАЇНИ АЗІАТСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОГО РЕГІОНУ

Анотація. У статті показано важливість і зростаючу роль цифрової економіки в глобальній системі економічних зв'язків країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Досліджено та аргументовано актуальність ролі цифрової економіки як на глобальному рівні, так і в групі країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Для збору статистичних даних досліджено рейтинг провідних країн світу у галузі цифрової економіки станом на 2019 р. Виявлено та проаналізовано причини стрімкого розвитку цифрових технологій у країнах регіону. Проаналізовано наявні проблеми в регіоні серед розвинутих та країн, що розвиваються, та визначено шляхи їх вирішення. Зроблено висновки та прогнози стосовно подальшого розвитку країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону на цифровому ринку.

Ключові слова: цифрова економіка, Азіатсько-Тихоокеанський регіон, ринок цифрових технологій, інформаційно-комунікаційні технології, Інтернет.

Вступ та постановка проблеми. Зі стрімкою зміною глобальних світових тенденцій змінюється й економічний складник світової арени. У новому тисячолітті ми можемо спостерігати посилення ролі новітніх технологій у розвитку підприємств та корпорацій, що стало причиною виникнення економіки нового формату – «діджитал», або цифрової економіки.

Відповідно до стрімких змін у суспільстві змінюється й ринок та його головні гравці. Порівнюючи з минулим століттям, можна помітити, що нині центр глобальної економічної діяльності рухається на Схід, це спричиняється посиленням виробничої та торговельної потужності країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Актуальність дослідження цифрової економіки полягає у тому, що це є стрімкою тенденцією, яка швидко розповсюджується та є надзвичайно пріоритетною у межах сучасного ритму життя. Цифрові технології поширюються на всі його сфери, і можна сказати, що у кожний період розвитку інформаційно-комунікаційних технологій вони є «вікном у майбутнє».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для дослідження теоретичних аспектів цифрової економіки у країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону було використано джерела зарубіжної літератури. Досліджено праці таких зарубіжних науковців, як Д. МакДугал, Д. Тапскотт, К. Шваб та ін., які заклали основи теорії креативної економіки.

Також було використано статистичні дані Організації економічного співробітництва та розвитку, IMD, Digital Trade Barriers Database, ECIPE та ін.

Метою даної роботи є аналіз та виділення особливостей формування успішного ринку цифрових товарів та послуг у країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Результати дослідження.

Сьогодні цифрова економіка є світовим лідером за темпами зростання: щорічні показники становлять 10% у період 2010–2016 рр. Згідно з даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСД), на цифровий ринок припадає близько 13% усього світового виробництва [1].

За короткий проміжок часу спосіб використання товарів та послуг інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) помітно змінився і дав людям змогу розвивати бізнес та економіку нового зразку. Ще десять років тому революція в галузі ІКТ була новою у методах взаємозв'язку: більшість жила в епоху електронних листів, текстових повідомлень та дзвінків. Проте нинішні зміни глобального характеру являють собою велике оновлення комерційної екосистеми для підприємств, інноваторів та споживачів. Вони стають рушійною силою для нових можливостей, процвітання свободи та рівності.

Проте що являє собою цифрова, або «діджитал», економіка? Її характерною відмінністю є те, що вона базується на використанні цифрових комп'ютерних технологій, у процесі чого основні складники економічної діяльності – виробництво, продаж та постачання – здійснюються через Інтернет [6].

Важливість цифрових ринків у світовій економіці постійно зростає. Сукупна вартість Інтернет-компаній із ринковим капіталовкладенням понад 100 млн. дол. США була оцінена в 2017 р. у 7 трлн. дол., це на 67% більше, ніж у 2015 р. Деякі глобальні цифрові платформи досягли лідируючих ринкових позицій у певних сферах на світовому ринку.

Наприклад, компанія Google має 90% ринку пошукових Інтернет-систем, а на Facebook припадає дві третини світового ринку соціальних медіа, що робить його провідною платформою даної галузі. Цифрова платформа роздрібної торгівлі Amazon становить близько 40% від

світового ринку цієї сфери, а її вебсервіси займають аналогічну частку світового ринку хмарних послуг [2].

Сучасні тенденції вказують на зростаюче лідерство країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону в галузі цифрової економіки: чимало з них займають провідні позиції у даній галузі завдяки своїй «смартфоноорієнтованій» культурі споживання, високому рівню проникнення передової телекомунікаційної інфраструктури (напр., LTE) та електронній комерції, що активно розвивається [5].

Наприклад, у 2015 р. продажі мобільних додатків в Азії зростали вдвічі швидше, ніж у Європі та Північній Америці. Так, одна з найбільш розвинутих країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону Сінгапур є світовим лідером за показниками готовності до технологічних трансформацій економіки.

Відповідно до рейтингу IMD країн за рівнем конкурентоспроможності у сфері цифрової економіки, лідируючі позиції зайняли три країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону: Сінгапур (2-е місце), Гонконг (8-е місце) та Південна Корея (10-е місце) [4].

Незважаючи на значну соціальну та економічну диверсифікацію серед країн, цифрова економіка розвивається стрімкими темпами практично у всьому регіоні. Багато країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону є джерелом передових технологічних проривів та сприяють швидкому розширенню нових цифрових послуг.

Корпоративний сектор регіону також характеризується особливою динамічністю в розвитку «цифрового бізнесу». Великі транснаціональні компанії, такі як Huawei та Samsung, є провідними гравцями на світовому ринку та стають інноваторами у галузі цифрових технологій. Нові послуги проникають на ринки, іноді темпом, вищим у країнах АТР, ніж де-небудь в світі. Чемпіон Індії з електронної комерції Flipkart збільшив продажі майже на 45% за останній фінансовий рік, і це не єдиний приклад [3].

Цифрові послуги дали змогу новому та малому бізнесу розширюватися та конкурувати способами, які раніше вважалися недоступними. Ключовим моментом є те, що цифрова економіка допомагає переробити азіатсько-тихоокеанську структуру бізнесу та ринків, ставлячи пріоритетом інновації та інтереси як підприємств, так і споживачів.

Нині прослідковуються позитивні тенденції у розвитку галузі цифрової економіки країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, що сприяє процвітанню економіки за допомогою інновацій. Слід очікувати, що відбудеться швидке збільшення цифрових інвестицій – створення цифрових фондів – та проникнення цифрових послуг на ринок, що сприятиме економічному розвитку.

Існують певні рушійні сили, що зумовлюють розвиток цифрової економіки в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон є відкритим для бізнесу будь-якої галузі. Його швидкий розвиток пов'язаний із глобальною екосистемою технологій, інвестицій та утворенням корпоративних зв'язків, що природним чином виникають у регіоні. Своєю чергою, це зумовлює зміщення глобального центру «тяжіння» світової економіки. За останні 30 років відбулися стрімкі зміни, що зумовили рух економічного центру з Трансатлантичного регіону у напрямку Південно-Східної Азії.

Значну частину населення розвинутих країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону становить середній клас. Цей чинник сприяє динамічному розвитку економіки, що відбувається за рахунок високої купівельної спроможності.

У багатьох країнах Азії у загальній кількості населення велику частину займає молодь. Це зумовлює значну кількість споживачів, які є «смартфоноорієнтованими»

та відрізняються високою готовністю до використання нових цифрових технологій та послуг.

Високий рівень готовності до технологічних трансформацій різних соціально-економічних галузей регіону. Відповідно до показників World Economic Forum's Network Readiness Index, що відображає готовність країн світу до високотехнологічних змін та використання цифрових технологій у різноманітних сферах життя, Сінгапур займає перше місце, а в топ-20 включено велику кількість країн АТР.

У цифровій економіці існує тенденція, спрямована на підтримку зростання малого та середнього бізнесу та ролі жінок у підприємницькому секторі, що зменшує гендерний розрив у даній галузі. За даними Mastercard 2017 р. «Частка жінок у підприємницькому секторі», лідируючу позицію займає Нова Зеландія. До топ-10 також входять Австралія, Філіппіни та Таїланд [5].

Високий рівень якості має інфраструктура ІКТ в країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону, що забезпечує готовність до технологічних трансформацій [3].

Ці соціально-економічні чинники відрізняють стан цифрової економіки у країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону від інших країн світу. Маючи сприятливу основу для процвітання, вони можуть зіграти провідну роль у поширенні глобальних технологічних інновацій та сприяти зростанню конкурентоспроможності у галузі цифрової економіки, збільшуючи кількість гравців та продукції на світовому діджитал-ринку.

Незважаючи на наявність сприятливого клімату, подальший прогрес цифрового ринку країн АТР потребує стимулювання інновацій та відповідних політичних дій. У даній статті наведено три рекомендації для сприяння подальшому розвитку цифрової економіки у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

По-перше, стимулювання технологічного розвитку та зростання продуктивності є пріоритетною політикою у всьому Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Це потребує ведення політики, напрямом діяльності якої є усунення бар'єрів у цифровій економіці.

Завдання політичного сектору країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону: створення відкритого простору для ведення Інтернет-торгівлі та залучення технологічних інновацій у нецифрових галузях. Важливим кроком є ліквідація бар'єрів, таких як ускладнення процесів реєстрації, ліцензування та ухвалення; протекціоністські заходи з боку держави, що заважають проникненню цифрових технологій у нецифрові сектори, а надто у сферу надання послуг.

Незважаючи на це, відповідно до даних the Digital Trade Barriers Database, країнами з найбільш відкритим ринком цифрової економіки є Нова Зеландія та Гонконг. Для інших країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону існує велике поле для наближення до результатів лідерів регіону. Закриття розриву між лідерами та відстаючими у цій сфері є важливим для всього регіону та глобального процвітання цифрової економіки [3].

По-друге, країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону повинні й надалі поглиблювати свій ІКТ-капітал, збільшуючи число інвестицій у галузь цифрової економіки.

Збільшення ІКТ-капіталу – складник розвитку діджитал-інновацій та економічного розвитку в країнах АТР. Хоча промислово розвинуті країни регіону вже лідирують у таких показниках, як інфраструктура ІКТ та людський капітал, у межах цифрового ринку між усіма країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону існують великі відмінності. Країни, що розвиваються, у пропорційному відношенні спрямують більше інвестицій в ІКТ-капітал в осяжному майбутньому [6].

У зв'язку з тим, що Азіатсько-Тихоокеанський регіон включає значну кількість країн, існує великий рівень диверсифікації соціально-економічного стану та загальної рівня життя між країнами регіону.

Меш розвинутих країнам та країнам, що розвиваються, потрібно використовувати досвід лідируючих країн регіону, що посідають провідні місця на сучасному світовому ринку цифрових технологій. Деякі з розвинутих країн, наприклад Південна Корея, пройшли шлях від виробництва обладнання до цифрового ринку та високотехнологічних товарів. Інші, як Сінгапур, продемонстрували, що бізнес-послуги можуть успішно розвиватися у разі залучення висококваліфікованих працівників та цифрових інновацій.

У разі подальшого розвитку економічних потужностей регіону у цифровій галузі з урахуванням та вирішенням поточних проблем значно більша кількість країн АТР у близькому майбутньому займе лідируючі позиції на світовій арені цифрового ринку.

Висновки. Цифрова економіка є потужним економічним складником сучасного світового ринку, оскільки

відтворює ритм життя нинішнього суспільства. Вона проникає у різні сфери ринку та є важливим елементом успішного розвитку – ведення прогресивної цифрової економічної діяльності забезпечує планомірний розвиток як цілих країн, так і конкретних корпорацій.

Із появою нових економічних тенденцій змінюються і гравці на світовому ринку. Дедалі більшої потужності набувають країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, серед яких і такі нові індустріальні країни, як Сінгапур, Гонконг, Тайвань та ін., що грають суттєву роль у зміні координат економічного глобального центру.

Даний регіон відрізняється своєю різноманітністю та широкою диференціацією населення, враховуючи економічний, соціальний та культурний рівні розвитку. Тим не менше лідери регіону – розвинені країни, такі як США, Нова Зеландія, Австралія, Японія, є прикладом для інших економічних районів і стимулюють прискорення технологічного розвитку та поширення цифрової економіки у менш прогресивних країнах.

Список використаних джерел:

1. Accenture. Unlocking the Digital Potential of Industries Across Europe. Accenture Strategy. *European Business Summit Report*. 2016. URL : https://www.accenture.com/t20170417t121149z_w_/us-en/_acnmedia/pdf-22/accenture-ebs-2016-summit-report-unlocking-digital-growth.pdf?fla=en (дата звернення: 25.11.2019).
2. DIGITAL ECONOMY REPORTS. 2019 : вебсайт. URL : https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_overview_en.pdf (дата звернення: 27.11.2019).
3. Fredrick E. Embracing Innovation and Economic Development: *A Policy Perspective for the Asia-Pacific Region*. 2018. URL : <https://mail.google.com/mail/u/0/#inbox/FMfcgwxGBwTpbzBXPHzpJSjvfnBfmWxK?projector=1&messagePartId=0.1> (дата звернення: 25.11.2019).
4. IMD World Competitiveness Center. World Digital Competitiveness Ranking. 2019. URL : <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2019/> (дата звернення: 28.11.2019).
5. Mastercard. Index of Women Entrepreneurs. 2018. URL : <https://newsroom.mastercard.com/press-releases/women-in-charge-mastercard-index-reveals-how-countries-are-progressing-to-empower-women-entrepreneurs/> (дата звернення: 28.11.2019).
6. McKinsey. Internet Matters: Te Net's Sweeping Impact on Growth, Jobs and Prosperity. Global Institute. New York, 2011.

References:

1. Accenture. Unlocking the Digital Potential of Industries Across Europe. Accenture Strategy. *European Business Summit Report*. 2016. URL: https://www.accenture.com/t20170417t121149z_w_/us-en/_acnmedia/pdf-22/accenture-ebs-2016-summit-report-unlocking-digital-growth.pdf?fla=en (accessed 25.11.2019).
2. DIGITAL ECONOMY REPORTS. 2019: веб-сайт: URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_overview_en.pdf (accessed 27.11.2019).
3. Fredrick E. Embracing Innovation and Economic Development: *A Policy Perspective for the Asia-Pacific Region*. 2018. URL: <https://mail.google.com/mail/u/0/#inbox/FMfcgwxGBwTpbzBXPHzpJSjvfnBfmWxK?projector=1&messagePartId=0.1> (accessed 25.11.2019).
4. IMD World Competitiveness Center. World Digital Competitiveness Ranking. 2019. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2019/> (accessed 28.11.2019).
5. Mastercard. Index of Women Entrepreneurs. 2018. URL: <https://newsroom.mastercard.com/press-releases/women-in-charge-mastercard-index-reveals-how-countries-are-progressing-to-empower-women-entrepreneurs/> (accessed 28.11.2019).
6. McKinsey. Internet Matters: Te Net's Sweeping Impact on Growth, Jobs and Prosperity. Global Institute. New York, 2011.

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА СТРАНЫ АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА

Аннотация. В статье отображены важность и возрастающая роль цифровой экономики в глобальной системе экономических связей стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Исследована и аргументирована актуальность роли цифровой экономики как на глобальном уровне, так и в группе стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Для сбора статистических данных исследован рейтинг лидирующих стран мира в сфере цифровой экономики состоянием на 2019 г. Определены и проанализированы причины стремительного развития цифровых технологий в странах региона. Проведен анализ существующих проблемы развитых и развивающихся стран в регионе и определены пути их решения. Сделаны выводы и прогнозы по поводу дальнейшего развития стран Азиатско-Тихоокеанского региона на цифровом рынке.

Ключевые слова: цифровая экономика, Азиатско-Тихоокеанский регион, Интернет, цифровой рынок, информационно-коммуникационные технологии.

THE IMPACT OF DIGITAL ECONOMY ON THE ASIA-PACIFIC REGION

Summary. This scientific article considers all aspect, modern importance and growing role of digital economy in the global economic system of the Asia-Pacific region's countries. The researches were made on the problem of actuality of the digital economy role in the Asia-Pacific region. This article highlights the main factors and reasons of rapid digital economy growth in the Asia-Pacific region. According to different social-economic factors The Asia-Pacific region has great opportunities to increase its prosperity through

the digital economy. The region's digital ecosystem is supported by good technological readiness and a "mobile-first" culture that have been a vanguard of digital entrepreneurship and experimentation. Success in the digital economy does not happen by default. Just like everywhere else, it is not inevitable that digitization will lead to big improvements in consumer benefits and general welfare. For the digital economy to deliver on its huge potential, there has to be a supportive policy environment that incentivizes investment, innovation and competition. All Asia-Pacific economies would benefit from policies that promote the digital economy and enable innovation from new and existing firms - big and small, domestic and foreign. If countries continue developing policies that make it easier to trade, invest and compete in their economies, the Asia-Pacific region will sustain its high rates of economic growth, not least through faster digital deepening. Generally, there is a clear and optimistic forward-looking agenda for Asia-Pacific economies seeking to expand innovation, productivity and the digital economy. The digital economy comes with a great promise for the region: it will help many countries in the region to sustain its trend of doubling GDP per capita for every generation, if not faster. Businesses and governments have all the tools they need to make that promise real. This scientific article eventually declares conclusions and prognoses in relation to subsequent development of the world market of digital economy and the role of Asia-Pacific countries in it.

Key words: digital economy, Asia-Pacific region, Internet, digital technology market, informational-communicational technologies.

УДК 339.9-043.86:504.1

Кенідра О. О.

*студентка факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Дроздовський Я. П.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Kenidra Oleksandra

*Student of the International Economic Relations Faculty
Uzhhorod National University*

Drozdovs'kyi Yaroslav

*PhD in Economics, Docent
Docent of the International Relation's Department
Uzhhorod National University*

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. У статті висвітлено екологічні аспекти сталого глобального економічного розвитку. Досліджено актуальність впливу сталого економічного розвитку на стан навколишнього середовища, сучасні підходи до екологічної економіки розвинутих країн та країн, що розвиваються. Проаналізовано глобальну сутність концепції сталого розвитку, що є основою становлення загальнонаукової парадигми знань як синтезу наук, які вивчають різні аспекти глобалізації. Визначено методи екологічної політики подолання актуальних екологічних проблем. Проаналізовано й узагальнено основні теоретичні та методологічні підходи до дослідження ролі і значення екологічних проблем в економічній діяльності суб'єктів світового господарства в умовах глобалізації світової економіки. На основі Індексу екологічної ефективності (EPI) проаналізовано динаміку країн за індексом та визначено основні критерії досягнення сталого розвитку. Доведено, що високорозвинені країни, спрямовуючи частину витрат на виконання екологічних вимог, роблять спробу забезпечити сталий розвиток суспільства. Зроблено висновки та прогнози щодо подальшого впливу глобальної економіки на стан екології.

Ключові слова: економічний розвиток, екологія, екологічна економіка, сталий розвиток, забруднення.

Вступ та постановка проблеми. Нині економіки провідних країн розвиваються стрімкими темпами. На загальносвітовому рівні екологічні проблеми стають важливим аспектом міжнародних економічних відносин, для сучасного етапу розвитку яких характерним є збільшення видобутку і споживання природних ресурсів. Останнє призводить до погіршення стану навколишнього середовища, що спричиняє погіршення якості життя населення.

Перед глобальною економікою постають значні екологічні виклики – від небезпечних змін клімату до втрати біорізноманіття та захисту екосистем.

Актуальність дослідження полягає у тому, що економічний розвиток має вагомий вплив на екологію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для дослідження екологічних аспектів економічного розвитку використано як вітчизняні, так і зарубіжні літературні джерела. Серед них – праці іноземних дослідників та економістів Т. Еверта, Дж. Пауло-Ансалоні та А. Рубіна, а також роботи вітчизняних науковців В.І. Вовка, Ю.М. Мацейка, які досліджували дану тематику. Під час написання даної наукової статті багато часу було приділено перекладу іноземної літератури.

Метою даної роботи є визначення екологічних аспектів поняття «сталий розвиток», дослідження та аналіз актуальних проблем, методів їх вирішення.

Результати дослідження.

Економічний розвиток важливий для процвітання та добробуту економіки та її громадян як у розвинених

економіках, так і в країнах, що розвиваються. Сучасним етапом розвитку світової спільноти стала епоха глобалізації, яка зачепила всі сфери діяльності людства. Основною рушійною силою глобалізації є економічна глобалізація, яка має великий вплив на навколишнє середовище. Економічний розвиток – це, передусім, поява чогось нового, раніше невідомого, або, інакше кажучи, інновацій.

Сталий економічний розвиток – це процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умов збереження і поетапного відновлення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом і потребами людей усіх поколінь [3].

Сталий розвиток орієнтований на людину і спрямований на збереження стабільності соціальних і культурних систем. Важливим аспектом цього підходу є справедливий розподіл благ, збереження культурного капіталу й різноманіття в глобальних масштабах. Екологічний складник сталого розвитку моделі використання природних ресурсів людства з кожним роком поглиблює процеси інтеграції та глобалізації у світовій спільноті й набуває все більшого значення.

Сталий розвиток означає інтегрування і баланс економічних, соціальних, екологічних, інституційних та інноваційно-технологічних компонентів із тим, щоб максимізувати благополуччя людини в нашому сьогоденні без ускладнення можливостей для майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

Загалом сталий розвиток передбачає вирішення таких найважливіших проблем [1]:

- збереження якості навколишнього природного середовища (НПС);
- поступальний економічний розвиток;
- вирішення соціальних та демографічних проблем суспільства;
- збереження політичної стабільності й миру.

Екологічна економіка як синтезуюча наука поєднує підходи й досягнення різних наукових шкіл і дисциплін та базується на іншому, більш комплексному підході до економічної діяльності людей у контексті її взаємозв'язків із природним середовищем та людськими спільнотами [1].

Сучасна екологічна економіка вивчає глобальний рух, який є не стільки фізичним і хімічним, скільки біологічним, а також психологічним, соціологічним та економічним явищем. Протягом тривалого часу в екологічній оцінці буття, а отже, і в освітній традиції, домінував антропоцентризм, чим значною мірою й зумовлювалося погіршення стану навколишнього природного середовища.

Осмилення масштабів екологічної кризи й неминучих перспектив її подальшого поглиблення ще в другій половині ХХ ст. зумовило помітну екологізацію суспільної свідомості. Так народилася ідея про необхідність визначати еколого-економічну ефективність природного користування замість традиційної економічної ефективності [4].

Рациональне природокористування та ресурсозбереження сприяють упровадженню ефективних економічних механізмів управління природними ресурсами, використанню мало- і безвідходних технологій, ефективних систем і засобів контролю над збереженням ресурсів та захистом довкілля від забруднення.

Екологічні ресурси, такі як корисні копалини, безпосередньо сприяють виробництву товарів та послуг. Вплив економічного зростання на навколишнє середовище включає збільшення споживання невідновлюваних ресурсів, підвищення рівня забруднення та потенційні втрати екологічного середовища.

Сучасні екологічні проблеми спричинені, насамперед, науково-технологічним прогресом, особливо науково-тех-

нічною революцією ХХ ст., яка продовжується й донині. Природно, що в їх розв'язанні вирішальна роль належатиме науці та новим технологіям. Новітні досягнення у цій сфері:

- породжують реальні надії на збереження здорового для людини життєвого середовища;

- останніми роками спостерігається спад темпів та обсягів приросту населення, особливо в розвинутих країнах.

Сталий економічний розвиток сприяє швидкому розвитку глобалізаційних процесів, що поліпшують рівень життя людства. Новітні технології переважають у промислових розвинутих країнах, науковці розробляють нову екологічно грамотну поведінку виробників та споживачів.

Важливим показником є запропонований ученими Єльського та Колумбійського університетів США **індекс екологічного виконання (Environmental Performance Index)**, спрямований на вимірювання екологічного складника сталого розвитку.

Він ґрунтується на двох загальних цілях захисту довкілля:

- 1) зменшення впливу екологічних чинників на здоров'я людини;

- 2) сприяння збереженню екосистем та збалансованому управлінню використанням природних ресурсів.

Екологічні аспекти здоров'я людини та життєздатність екосистем оцінювалися за 16 показниками, згрупованими у шість категорій (деякі показники використовувалися одразу у двох категоріях):

- *екологічні аспекти здоров'я людини* – дитяча смертність, забрудненість повітря в приміщеннях, питна вода, належний рівень санітарії, концентрація забруднюючих мікрочастинок у містах;

- *якість повітря* – концентрація забруднюючих мікрочастинок у містах, концентрація озону;

- *водні ресурси* – забруднення сполуками азоту, споживання води;

- *продуктивні природні ресурси* – рівень заготівлі деревини, субсидії у сільське господарство, надмірний вилов риби;

- *біорізноманіття та місця перебування видів* – споживання води, захист видів тварин і рослин, захист місць перебування видів, рівень заготівлі деревини;

- *стала енергія* – ефективність використання енергії, альтернативні джерела енергії, викиди вуглекислого газу на одиницю ВВП.

У рейтингу 180 країн світу, складеному за здатністю країн вирішувати екологічні проблеми і досягати поставлених у цій сфері цілей (табл. 1), Україна посідає 109-е місце [8]. Україна потрапила до групи країн, що мають значні природні ресурси, але характеризуються низькою ефективністю їх використання.

Таблиця 1

Індекс екологічної ефективності розвинутих країн за 2014–2018 рр.

Країна	2014	2016	2018
Німеччина	80,47	84,26	78,37
США	67,52	84,72	71,19
Велика Британія	77,35	87,38	79,89
Канада	73,14	85,06	72,18
Франція	71,05	88,20	83,9
Італія	74,36	84,48	76,96
Японія	72,35	80,59	74,69
Китайська Республіка	62,18	74,88	50,74

Джерело: розроблено авторами на основі [8]

Із даної таблиці можна спостерігати зміни індексу екологічної ефективності розвинутих країн. Найкращі

показники спостерігаються в 2016 р., що свідчить про належний екологічно-економічний розвиток країн. Проте зі 180 досліджуваних країн світу лідером за рівнем екологічної ефективності визнано Фінляндію. У першу десятку лідерів також увійшли Ісландія, Швеція, Данія, Словенія, Іспанія, Португалія, Естонія, Мальта та Франція.

Екологічні питання вирішуються найбільш ефективно за участю всіх зацікавлених громадян на відповідному рівні. На національному рівні кожна людина має відповідний доступ до інформації, що стосується навколишнього середовища, а також має можливість брати участь у процесах ухвалення рішень. Держави розвивають і заохочують інформованість та участь населення шляхом широкого надання інформації. Забезпечується ефективна можливість використати судові й адміністративні процедури, включаючи відшкодування і засоби судового захисту.

Природне середовище є основоположним для економіки, оскільки забезпечує як прямий, так і непрямий внесок в економічну діяльність. Нині людство стоїть перед необхідністю розроблення стратегії свого виживання на планеті. Вона має передбачити переорієнтацію всіх сфер життя людей – соціальну, економічну, освіту, культуру, політику, міждержавні відносини – на формування нової системи цінностей і моралі. При цьому сталий розвиток суспільства неможливий без екологічного складника, який є надзвичайно важливим для подальшого існування людства на планеті.

Сумні реалії сьогодення переконливо доводять, що людство має дуже серйозно подбати про поняття економічного розвитку з погляду екології. Лише ощадливе використання природних ресурсів сьогодні – запорука нормальної якості життя наступних поколінь.

За свою довгу історію людство, ймовірно, вже пережило декілька екологічних криз, і, оскільки продовжувало розвиватися, неодноразово розширювало свою екологічну нішу. Так, на початку неоліту люди (мисливці, збирачі), удосконаливши зброю, дуже швидко винищили тварин – основу тодішнього харчового раціону і виявилися на межі голодної смерті. Щоб вижити, людина вимушена була винайти землеробство, а дещо пізніше й скотарство, створюючи тим самим штучні біогеохімічні цикли – штучний кругообіг речовин у природі. Тим самим людина якісно змінила екологічну нішу, започаткувавши ту цивілізацію, плодами якої людство користується й сьогодні. Із цією нішею пов'язані всі ті нові труднощі, не здолавши які людина навряд чи зможе зберегтися на Землі як біологічний вид. При цьому процес створення нової екологічної ніші був стихійним, тому людство заплатило величезну ціну за подолання кризи – населення Землі скоротилося, ймовірно, у багато разів. Саме тоді, на думку багатьох учених, і сталося виділення людини з решти природи: вона припинила жити так, як живуть інші живі істоти. Освоївши землеробство, скотарство, корисні копалини, людина стала активно втручатися у природний кругообіг, створюючи штучні біогеохімічні цикли, залучаючи до кругообігу речовини, накопичені попередніми біосферами. Наприклад, нині людство впродовж року використовує стільки непоновлюваної вуглеводневої сировини (газ, нафта, вугілля), скільки природа може створити за сто мільйонів років. Людина дісталася вже до тих енергетичних ресурсів, які з'явилися на Землі в найраніший період її існування, – до запасів ядерної енергії.

Транспорт є однією з основних причин утворення парникового ефекту за рахунок емісії діоксиду вуглецю (CO₂) унаслідок спалювання пального. Парниковий ефект – явище в атмосфері Землі, за якого енергія сонячних променів, відбиваючись від поверхні, не може повернутися

у космос, оскільки затримується молекулами різних газів, що призводить до підвищення температури поверхні [4].

Зараз на Землі експлуатується близько 1 млрд. автомобілів. У середньому за пробігу 15 тис км на рік кожен автомобіль спалює 2 т палива і близько 26–30 т повітря, у тому числі 4,5 т кисню, що в 50 разів більше річних потреб людини [7].

Забруднення пластиком стало однією з найжахливіших загроз для глобального середовища. Щорічне виробництво пластмаси збільшилося з 1,7 млн. т у 1950 р. до 322 млн. метричних тонн у 2016 р. [6]. Понад 8 млрд. т пластику накопичилося на Землі, забруднюючи землю, воду та повітря. Можна охарактеризувати сучасний етап людської історії як епоху пластику.

Величезний обсяг пластмаси завдає шкоди навколишньому середовищу та здоров'ю людини. Більшість вироблених і накопичених до цього часу пластмас не розкладається біологічно. Пластик на сміттєзвалищах забруднює навколишні земельні ділянки та під час спалювання забруднює повітря. Найбільша кількість виробництва пластику за 2018 р. зосереджена в Китаї – 60 млн. т. У США цей показник досягає 38 млн. т, у Німеччині – 14,5 млн. т та Бразилії – 12 млн. т [7].

Опираючись на вищенаведені дані, можна зробити висновок, що подальший розвиток людини вимагає якісного вдосконалення екологічної цілі. В умовах сучасного розвитку виробництва виникає необхідність подолання або хоча б часткової мінімізації виявлених суперечностей.

На шляху до сталого розвитку виробництва необхідно знайти інноваційні шляхи для забезпечення економічного зростання і водночас поліпшення екологічних показників виробничих процесів.

Аналіз численних наукових джерел у сфері екології дає змогу виділити основні напрями сталого розвитку, дотримуватися яких повинні всі країни, у тому числі й Україна. Передусім це всебічно збалансована екологічна політика, яка передбачає:

- поступовий перехід до оподаткування за викиди вуглецю в атмосферу від спалювання вуглеводневих палив;
- зведення до мінімуму користування особистим автомобілем шляхом уведення диференційованих податків на забруднення атмосфери;
- уникання діяльності, пов'язаної з надмірною експлуатацією природних ресурсів та порушенням екологічної рівноваги;
- здійснення необхідних науково-дослідних робіт та розроблення стандартизації в галузі екології;
- заохочення застосування нетрадиційних видів енергії (енергії вітру, біомаси, сонячного тепла та ін.);
- урахування екологічних інтересів країн, що розвиваються, беручи до уваги, зокрема, екологічні чинники в міжнародній торгівлі та міжнародному співробітництві.

Отже, головним напрямом виходу зі стану екологічної кризи може стати лише забезпечення сталого розвитку, який узагальнює у собі процес виживання і відтворення генофонду нації, активізацію ролі кожної окремої людини в суспільстві, забезпечення її прав і свобод, збереження навколишнього природного середовища, формування умов для відновлення біосфери та її локальних екосистем, орієнтацію на зниження рівня антропогенного впливу на природне середовище й гармонізацію розвитку людини в природі.

Висновки. Концепція сталого розвитку передбачає зміну парадигм традиційної економіки, гуманізацію й екологізацію її головних принципів, пошук загальних підходів і узгодженості концепцій розвитку екологічних та економічних систем. За минулі роки цей потік екологічної і соціально-економічної свідомості наукової

громадськості вилився в нову міждисциплінарну галузь прикладної науки – екологічну економіку.

Сьогодні існує величезне розмаїття визначення поняття «еколого-економічний розвиток», що вимагає аналізу еволюції найважливіших теоретичних поглядів на розвиток і зростання у сфері економіки. Проте економічний розвиток можна розглядати як якісні зміни в господарській системі суспільства, які забезпечують кількісне нарощування його ресурсного потенціалу та якісне вдосконалення базових елементів формотворчих структур.

Як висновок, важливо на сучасному етапі глобального економічного розвитку дотримуватися позицій інтеграції основних пропорцій економіки, які мають формуватися з урахуванням необхідності дотримання екологічних обмежень; економічного зростання, яке має супроводжуватися адекватними соціальними перетвореннями та сприяти вирішенню проблеми підвищення якості навколишнього природного середовища, якості соціальної сфери і навколишнього природного середовища, які перетворюються на вирішальні чинники досягнення сталого економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Буркинський Б. Екологічно чисте виробництво. *Вісник Національної академії наук України*. 2016. № 5. С. 11–17.
2. Вовк В.І. Екологічна економіка. URL : http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8971/Vovk_Ekologichna_ekonomika_vid_doktryny.pdf?sequence=1&isAllowed=y (дата звернення: 24.11.2019).
3. Економічний розвиток та навколишнє середовище. URL : https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/69195/pb13390-economic-growth-100305.pdf (дата звернення: 23.11.2019).
4. Зеркалов Д.В. Проблеми екології сталого розвитку : монографія. Київ : Основа, 2017. 430 с.
5. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку (WDC). URL : <http://wdc.org.ua/uk> (дата звернення: 23.11.2019).
6. Світова економічна ситуація та перспективи 2019 року. URL : https://www.un.org/development/desa/dpad/wpcontent/uploads/sites/45/WESP2019_BOOK-web.pdf (дата звернення: 22.11.2019).
7. Світова база статистичних даних. URL : <https://ourworldindata.org/> (дата звернення: 20.11.2019).
8. Індекс екологічної ефективності 2018. URL : <https://epi.envirocenter.yale.edu/downloads/epi2018policymakerssummaryv01.pdf> (дата звернення: 20.11.2019).

References:

1. Burkinsky B. Ekologichno chyste vyrobnytstvo [Organic production] «Visnyk» of the National Academy of Sciences of Ukraine. – 2016. – № 5. – P. 11–17.
2. Vovk V. Ekologichna Ekonomika [ENVIRONMENTAL ECONOMY] [Electronic resource]. – Access mode: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8971/Vovk_Ekologichna_ekonomika_vid_doktryny.pdf?sequence=1&isAllowed=y (accessed 24.11.2019).
3. Economic Development and the Environment. [Electronic resource]. – Access Mode: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/69195/pb13390-economic-growth-100305.pdf (accessed 23.11.2019).
4. Zerkalov D.V. Problemy ekologiyi stalogo rozvytku [Problems of environmental sustainable development]: [Electronic resource]: Monograph. – K. : Basis, 2017. – 430 p.
5. World Geoinformatics and Sustainable Development (WDC) Data Center [Electronic resource]. – Access mode: <http://wdc.org.ua/en> (accessed 23.11.2019).
6. World Economic Situation and Prospects 2019 [Electronic resource]. – Access mode: https://www.un.org/development/desa/dpad/wpcontent/uploads/sites/45/WESP2019_BOOK-web.pdf (accessed 22.11.2019)
7. Our World in Data [Electronic resource]. – Access mode: <https://ourworldindata.org/> (accessed 20.11.2019)
8. 2018 ENVIRONMENTAL PERFORMANCE INDEX [Electronic resource]. – Access mode: <https://epi.envirocenter.yale.edu/downloads/epi2018policymakerssummaryv01.pdf> (accessed 20.11.2019).

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье освещены экологические аспекты устойчивого глобального экономического развития. Исследованы актуальность влияния устойчивого экономического развития на состояние окружающей среды, современные подходы к экологической экономике развитых и развивающихся стран. Проанализирована глобальная сущность концепции устойчивого развития, которая является основой становления общенаучной парадигмы знаний как синтеза наук, изучающих различные аспекты глобализации. Определены методы экологической политики преодоления актуальных экологических проблем. Проанализированы основные теоретические и методологические подходы к исследованию роли и значения экологических проблем в экономической деятельности субъектов мирового хозяйства в условиях глобализации мировой экономики. На основе анализа индекса экологической эффективности (ЕПИ) проанализирована динамика стран по индексу и определены основные критерии достижения устойчивого развития. Доказано, что высокоразвитые стране, направляя часть расходов на выполнение социальных и экологических требований, делают попытку обеспечить устойчивое развитие общества. Сделаны выводы и прогнозы относительно дальнейшего влияния глобальной экономики на состояние экологии.

Ключевые слова: экономическое развитие, экологическая экономика, экосистема, экологическая политика, загрязнение.

ENVIRONMENTAL ASPECTS OF GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary. This scientific article shows the current importance and growing role of environmental aspects in the context of economic development. The authors of the article investigate the relevance of the impact of global economic development on the environment, identify the key moments of the impact of sustainable development on the environment and analyze modern approaches to the environmental aspects of the economies of developed and developing countries. The concept of sustainable development has undergone various developmental phases since its introduction. The historical development of the concept saw participation of various organizations and institutions, which nowadays work intensely on the implementation of its principles and objectives. The concept has experienced different critiques and interpretations over the time while being accepted in different areas of human activity, and the definition of sustainable development has become one of the most cited definitions in the literature. In its development, the concept has been adapting to the contemporary requirements of a complex global environment. In addition, this scientific paper has developed a consistent and coherent environmental policy to address urgent problems.

Defined the concept of economic growth and ecological economics. Also calculated recent economic growth, the amount of plastic waste, air pollution and ecological problems. The overall aim of this study is to analyse the relationship between economic growth and environmental degradation. In particular, the present analysis tries to take into account the current process of globalisation with the aim of defining the impact of the progressive global economic growth on the relationship between economic growth and environmental degradation. Based on the analysis of the Environmental Performance Index (EPI), the dynamics of the countries by index are analyzed and the main criteria for achieving sustainable development are identified. It is proved that the highly developed countries, by means of directing some of the expenses for the fulfillment of social and environmental requirements, are trying to ensure the sustainable development of society. Conclusions and forecasts are made regarding the further impact of the global economy on the state of the environment.

Key words: economic development, economics, ecological economy, environmental policy, pollution.

УДК 330:339.9

Ківа А. А.
студент

*Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Моїсеєнко Т. Є.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Kiva Anastasia

Student

National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky KPI»

Moiseienko Tetiana

PhD, Assoc. Professor

National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky KPI»

СУЧАСНИЙ СТАН ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Анотація. У роботі пропонується аналітичний підхід до визначення сучасного стану венчурного фінансування інноваційної діяльності підприємницького сектору України, що знаходиться в процесі формування інституту венчурного капіталу для забезпечення умов збалансованого економічного зростання шляхом створення єдиної інноваційної екосистеми. Актуальність теми зумовлена тим, що саме венчурне фінансування є основним джерелом упровадження інновацій на ринок і сприяє створенню нових організацій та підприємств, нових робочих місць, розвитку технологій та підвищенню конкурентоспроможності економіки країни. У статті розкрито сутність венчурного капіталу. Особливу увагу приділено основним рисам, що притаманні венчурному фінансуванню інноваційної діяльності в Україні, та визначено особливості венчурних інвестицій. Виокремлено механізм роботи венчурних інвестицій.

Ключові слова: венчурні інвестиції, венчурний капітал, венчурний фонд, інвестиційний ринок, стартап.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах інтелектуально-інноваційний складник економіки та бізнесу відіграє значну роль у становленні підприємницької діяльності. Аналізуючи статистичні дані та досвід підприємницької діяльності, варто зауважити, що саме стартапи як інноваційна форма бізнесу починають формувати основу конкурентоспроможності підприємств, регіонів, країни у цілому та характеризують її інноваційну діяльність. Важливим завданням на шляху розвитку інноваційної діяльності підприємницького сектору України є пошук нетрадиційних інвестицій в інновації та стартапи як носіїв інноваційного складника зокрема. Одним із можливих шляхів вирішення зазначеної проблеми може стати розвиток венчурної індустрії в Україні, оскільки саме венчурний капітал за певних умов доцільно розглядати як ефективне джерело фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, а також створення інноваційного продукту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика пошуку шляхів фінансування стартапів є актуальним питанням не лише для наукового, а й для підприємницького сектору України та всього світу. Питання стартапів знаходиться у центрі уваги інвесторів, підприємців-інноваторів та вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: Р.І. Баб'ячок [1], С. Бланк [2], Б. Дорф [2], Т. Кейн [3], Ю. Кочур [4], Н. Ситник [6]. Особливості венчурного фінансування висвітлено у роботах таких учених, як П. Друкер, К. Кемпбелл, І.С. Кузнецова [5], І.М. Рєпіна, Л.Г. Смоляр, Р. Хофат, Р. Шмідт. Незважаючи на значний інтерес до питань, пов'язаних із сутністю венчурного капіталу та фінансування стартапів, зазначені питання через свою новизну та високий рівень актуальності потребують подальшого дослідження, виявлення характерних рис даного типу фінансування та аналізу його стану у підприємницькому середовищі України.

Метою цієї роботи є виявлення сучасного стану процесів венчурного фінансування в інноваційному підприємницькому секторі України, а також визначення особливих характерних рис венчурного інвестування.

Результати дослідження.

У підприємницькому секторі інноваційна діяльність сконцентрована у вигляді малих підприємницьких структур із високим рівнем інноваційності, як правило, функціонуючими у вигляді стартапів. Одним із нетрадиційних, проте перспективних шляхів фінансування стартапів є венчурний капітал.

Венчурний капітал – це форма приватного капіталу та вид фінансування, який інвестори надають стартапам та малому, як правило, інноваційному, бізнесу, що мають довгостроковий потенціал зростання. Він зазвичай надходить від інвесторів, інвестиційних банків та іншої фінансової установи. Однак форма зазначеного капіталу не завжди є грошовою, йому притаманні і форми технічної або управлінської експертизи. Венчурний капітал, як правило, надається невеликим компаніям із винятковим потенціалом зростання або компаніям, які швидко зростають і готові продовжувати розширюватися (наприклад, стартапам). На відміну від класичних інвестицій, які передбачають повернення коштів, у модель венчурного фінансування закладено високу ймовірність утрати вкладень у кожну конкретну компанію, при цьому прибутковість досягається за рахунок високої віддачі від вкладень, що характеризуються високим рівнем успіху. У підприємницькій діяльності такий тип капіталу часто асоціюється саме з інноваційними компаніями.

Венчурні інвестиції є високоризикованою формою прямих приватних інвестицій, що зафіксовано в семантиці самого терміна (венчурний – від англ. venture – «ризикована справа»). За своєю суттю, такі інвестиції, характеризують особливу систему вкладення коштів у проекти. Головна і принципова відмінність від традиційного інвестування полягає у тому, що необхідні кошти можуть надаватися під ідею без гарантованого забезпечення майном або іншими активами підприємця. Єдиною заставою є спеціально обумовлена частка акцій у вже існуючій або лише створюваній фірмі.

Механізм роботи венчурних інвестицій можна пояснити так. З одного боку, є організація, яка бажає реалізувати свою інноваційну ідею, але не здатна профінансувати свій проект самостійно і реалізувати. З іншого боку, є або приватний венчурний інвестор, або венчурний фонд, що є фінансовим посередником, який інвестує у реалізацію інноваційного проекту. Для цього він купує певну частку в статутному капіталі або пакет акцій, а через деякий час продає. Як правило, до моменту продажу бізнес коштує

набагато дорожче, ніж на початку свого розвитку, тому вартість частки інвестора теж зростає.

Успіх таких компаній, як Microsoft, Intel, Google та ін., зумовлений вкладеннями в їхній розвиток саме венчурних інвесторів на різних етапах життєвого циклу. У Сполучених Штатах Америки венчурні інвестиції застосовують вже понад 60 років. Зазначений механізм інвестування успішно застосовується у бізнес-просторі багатьох країн світу, наприклад Великобританії, Ізраїлю, Сінгапуру, Фінляндії.

Проаналізувавши дані наукових досліджень та практики підприємницької діяльності, виділимо особливі риси, що притаманні венчурному інвестуванню.

Проаналізувавши інвестиції, залучені в Україну венчурними фондами, зауважимо, що їхній обсяг продовжує зростати відповідно до ринку прямих інвестицій, незважаючи на певний рівень політичної невизначеності. Така тенденція означає, що сектор інформаційних технологій та інновацій найменше схильний до політичних ризиків. Результати дослідження лише підтверджують конкурентоспроможність українських стартапів на міжнародному ринку, високий рівень професійної підготовки українських фахівців (незважаючи на малу їх кількість) і якість товарів та послуг вітчизняного виробництва.

Український інвестиційний ринок продовжує зростати. Загалом за період 2011–2018 рр. у компанії українського походження інвестовано понад 1 млрд. дол. США. Тренд зростання обсягів інвестицій спостерігається протягом восьми років. Одна з причин полягає у тому, що компанії, які були засновані п'ять-сім років тому, сьогодні активно розвиваються і приваблюють іноземні інвестиції. Обсяги інвестицій (у бізнес-спільноті мають назву «чеки угод») для стартапів на більш пізніх стадіях зростають, що дає підвищення сумарного обсягу залучених інвестицій за рік. Окрім того, зауважимо, що венчурні фонди сфокусовані на угодах Посівної стадії, що зазначено на рис. 2.

Обсяг і кількість інвестицій також зростають завдяки ефективному нетворкінгу. Утворюється екосистема стартапів. 1 млрд. дол. США за 2011–2018 рр. інвестовано майже у 600 компаній. Багато засновників, які залучили інвестиції і почали розвивати стартап як глобальний бізнес, оприлюднюють кейси власного успіху з іншими учасниками ринку. Тобто на ринку з'явилася критична маса успішних інноваційних підприємців та стартаперів, які обмінюються знаннями та ідеями, а також мотивують до створення нових ідей та реалізації стартап-проектів. Також сучасна екосистема генерує нових інвесторів, венчурні фонди та інші її елементи.

У 2018 р. венчурні інвестиції в інноваційну сферу досягли 336,9 млн. дол. США, що на 1,3% більше, ніж у 2017 р. (рис. 2). Інвестиції на стадії Раунду А становили

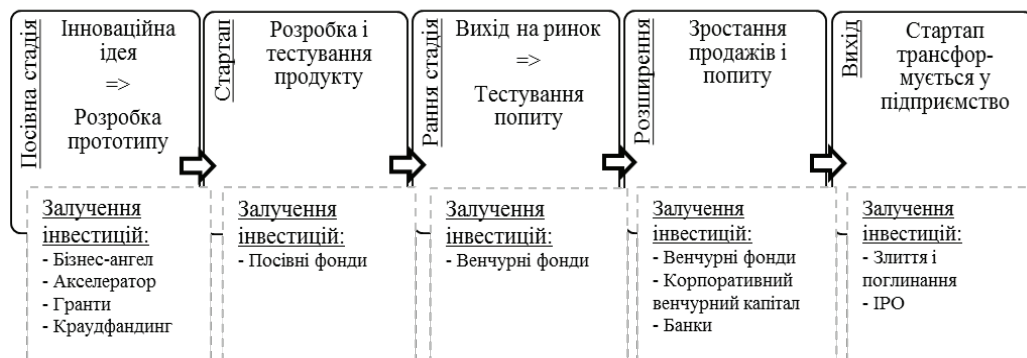


Рис. 1. Механізм роботи венчурних інвестицій

Джерело: сформовано авторами

Особливості венчурного інвестування

Особливості	Характеристика
1) Вкладення коштів у проект на початковій стадії його життєвого циклу, у момент формування статутного капіталу	Як правило, частина інвестованих коштів надходить ще до моменту реєстрації юридичної особи. Інвестори оцінюють рівень привабливості самої ідеї, а не реальних показників прибутковості проекту, оскільки вони ще не сформовані
2) Вкладаючи кошти у стартап, інвестор отримує частку підприємства	На подальших стадіях, коли підприємство почне отримувати дохід, інвестор матиме право на його частину пропорційно своєму внеску. Під час установа розміру частки не завжди орієнтуються на розмір вкладених спонсором коштів. Стартапи фінансуються інвестором, проте він не отримує у власність більше половини проекту. Вважається, що власник капіталу вкладає грошові ресурси, а власники ідеї (стартапери) – інтелектуальні ресурси
3) Відсутність зобов'язань учасника проекту перед спонсором	Перерозподіл ризиків відбувається так, що у разі невдачі під час реалізації ідеї фінансову відповідальність повною мірою несе власник капіталу
4) Високий рівень прибутку характерний саме результату венчурного інвестування, незважаючи на значні ризики	Якщо проект успішно розвиватиметься, внесок інвестора зросте у багато разів за короткий проміжок часу. Така тенденція є основним стимулом для грошових вкладень у стартапи, статистика венчурного фінансування засвідчує [7], що достатньо профінансувати одну вдалу ідею для покриття усіх збитків від невдалих проектів
5) Венчурні інвестиції не завжди надаються на етапі формування статутного капіталу, за якого підприємець не несе ніяких зобов'язань перед інвестором	Іноді кошти надаються й у формі кредиту (як із відсотками, так і без). Обов'язковою умовою є повернення стартапером усіх вкладених інвестором коштів через певний визначений попередньо час. Венчурні інвестиції у формі кредиту також ризиковані, оскільки відповідальність обмежена розміром статутного капіталу. Якщо сума боргу перевищуватиме його, то інвестор отримує збитки
6) Взаємодія інвестора та стартапу	Шляхом обміну інформацією, досвідом, знаннями, зв'язками
7) Виплата дивідендів на початку розвитку проекту не здійснюється (зазвичай протягом декількох років)	Прибуток спрямовується на розвиток стартапу. На етапі закріплення стартапу на ринку доходи починають розподіляти. Проте зауважимо, що ситуація може характеризуватися й іншими особливостями під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників

Джерело: сформовано авторами

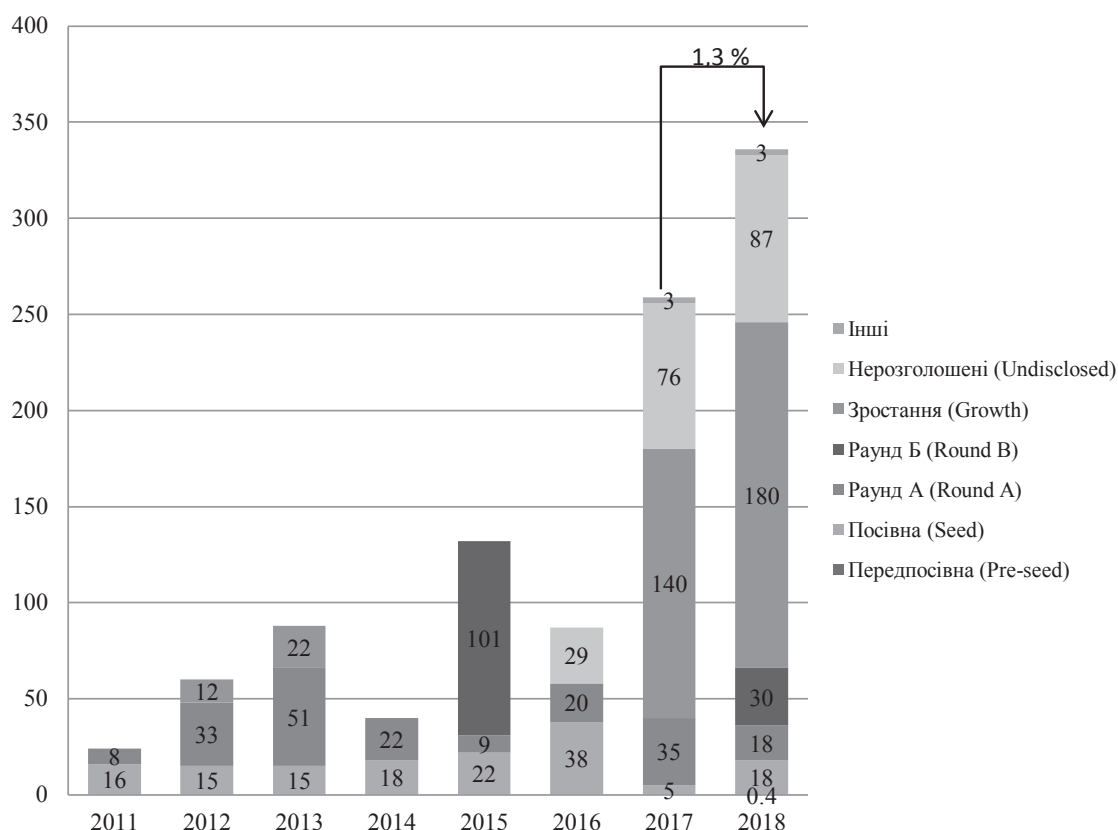


Рис. 2. Обсяг інвестицій на різних стадіях розвитку стартапів за 2011–2018 рр., млн. дол. США

Джерело: [8]

18,4 млн. дол. США, Раунду Б – 30 млн. дол. США, на стадії Зростання – 180 млн. дол. США. Сума нерозголошених інвестицій в інноваційні компанії становила 86,9 млн. дол. США.

Кількість укладених угод значно збільшилася – з 89 у 2017 р. до 115 у 2018 р. Серед них було сім угод про злиття і поглинання на суму 25,2 млн. дол. США. Здебільшого можна спостерігати особливий інтерес компаній до

«руйнівних» злиттів і поглинань, що говорить про зацікавленість крупного бізнесу (корпорацій) у змінах і впровадженні інновацій.

58,3 млн. дол. США – обсяг угод ICO (первинне розміщення монет, криптовалюта). Відзначимо значні зміни по відношенню до 2017 р., коли ці показники досягли 160,3 млн. дол. США. Це позначилося й на кількості угод: чотири угоди в 2018 р. порівняно з 19-ма угодами в 2017 р. Це пов'язують із переоцінкою попиту і технічних можливостей сфери.

У 2018 р. зросли кількість угод і обсяг інвестицій на зрілих стадіях розвитку стартапів: Раунду Б і стадії Зростання. При цьому кількість угод Передпосівної і Посівної стадій також зросла.

Активно інвестиції отримують компанії з найменш схильних до політичних ризиків секторів: онлайн-сервіси, програмне забезпечення, обладнання, маркетплейси, e-commerce (рис. 3–4).

Компанії з онлайн-сервісу переважають за кількістю угод: кількість угод зросла у два рази в 2018 р. порівняно з минулим роком. Компанії сектору програмного забезпечення та обладнання лідирують за вартістю угод. Хоча обсяг інвестицій у 2018 р. зменшився порівняно з попереднім і становив 117,3 млн. дол. США, а обсяг інвестицій в обладнання зріс у 2,7 рази і становив 81,4 млн. дол. США у 2018 р. У цілому, за даними Ukrainian Venture Capital and Private Equity Association (UVCA) [8], середній чек венчурних інвестицій у 2018 р. збільшився на 112% порівняно з 2017 р. і становив 918 тис. дол. США.

Інша тенденція 2018 р. – активна участь вітчизняних корпорацій та банків в інноваційному секторі, що підтримує

інкубаційні програми та акселератори й інвестує в стартапи. Найбільшим приватним інвестором в енергетичному секторі названо ПрАТ «ДТЕК», який починаючи з 2005 р. інвестує в інноваційні проекти 9,2 млрд. дол. США. Також сучасними крупними інвесторами стали компанії: ПрАТ «Київстар», АТ «Укрзалізниця», АТ «ДБ «Приват-Банк», АТ «Мастеркард», ТОВ «Miratex Корпорація», АТ «УкрСиббанк», АТ «ОТП Банк».

Стартапи отримали гранти на загальну суму 322,7 тис. дол. США: шість грантів – від Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) та п'ять – від Open Data Challenge. На Kickstarter (краудфандингова платформа) сім стартапів отримали інвестиції на суму 1,4 млн. дол. США.

Серед найбільш активних інвесторів за кількістю угод і виходів – продаж частки компанії – виділяють Almaz Capital Partners, AVentures Capital, TA Ventures, Horizon Capital та ін.

За проведеними дослідженнями UVCA можна визначити основні чинники, що впливають на рішення венчурних інвесторів в Україні. А саме:

1) стартапи повинні демонструвати конкурентні переваги, масштабування прибутку і командну співпрацю для залучення інвестицій (рис. 5);

2) «ангельські» інвестиції та інвестиції на Посівній стадії розвитку – найбільш привабливі для інвестора (рис. 6).

За даними проведеного дослідження консалтинговою компанією KPMG [10], можна визначити, що частка України у світовому ринку венчурних інвестицій залишається низькою – близько 0,1%. Однак з огляду на високий рівень недоінвестування економіки та зацікавленість українських інвесторів у локальному ринку,

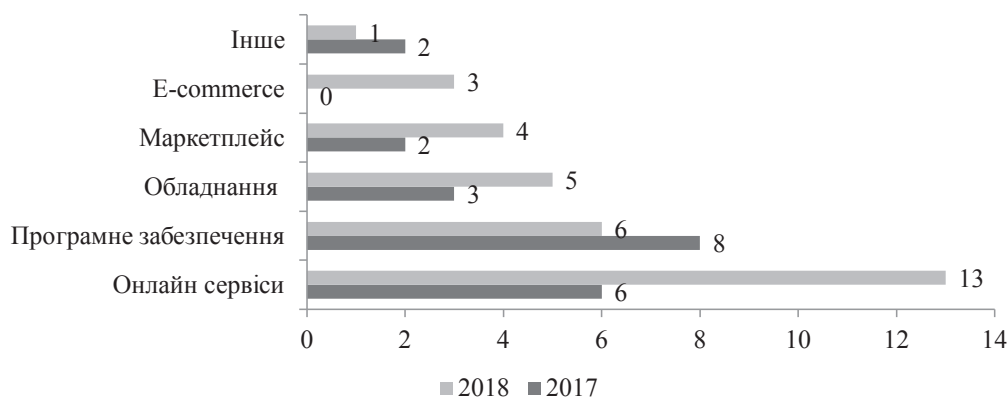


Рис. 3. Кількість підписаних угод у різних секторах у 2017–2018 рр.

Джерело: [8]

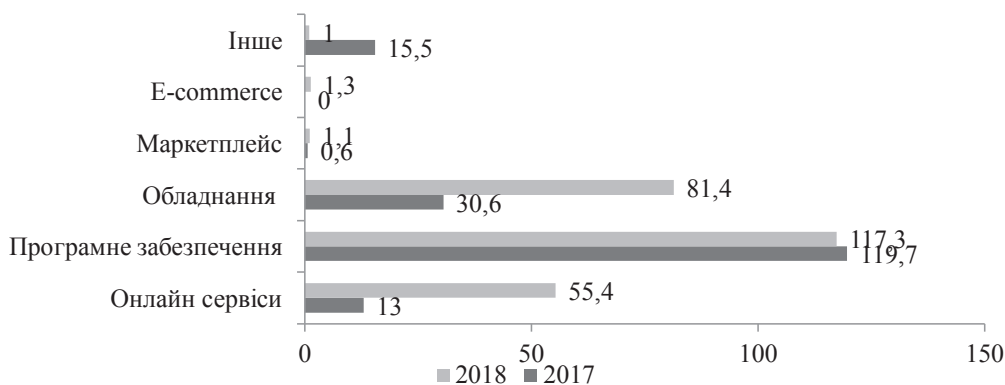


Рис. 4. Обсяг венчурних інвестицій у різних секторах у 2017–2018 рр., млн. дол. США

Джерело: [8]

Найбільші венчурні інвестори в Україні у 2018 р.

Almaz Capital	Міжнародний венчурний фонд, інвестує в компанії на ранніх стадіях розвитку, що створюють програмне забезпечення і SaaS. Основу портфеля становлять компанії, створені підприємцями із Центральної та Східної Європи, що розвивають свій бізнес на глобальному ринку
AVentures Capital	Провідний інвестиційний фонд і консалтингова фірма зі злиттів і поглинань, орієнтовані на глобальні компанії. Портфель компанії орієнтований на ринок США і залучає додаткові раунди від міжнародних фондів, включаючи Almaz Capital, Y Combinator, Vegas Fund і Hive. Фонд орієнтований на категорії ІТ: програмне забезпечення, електронна комерція, хмарні сервіси, мобільні технології, ІТ-аутсорсинг та ін.
TA Ventures	Венчурна компанія, що інвестує в інноваційні Інтернет-проекти в Україні та інших країнах СНД, США й Європі. Компанія використовує можливості спільного інвестування з великими міжнародними венчурними фондами
Horizon Capital	Займається інвестиціями в компанії із середнім рівнем капіталізації, високим потенціалом зростання і прибутковості в Україні та регіоні. Компанію засновано 2006 р. Дж. Нілом, М. Івашко, О. Кошарною та колишнім міністром фінансів України Н. Ярьсько. Команда почала свою співпрацю з інвестиційного фонду Western NIS Enterprise Fund (WNISEF)

Джерело: сформовано авторами



Рис. 5. Основні чинники впливу на рішення інвестора

Джерело: [8]

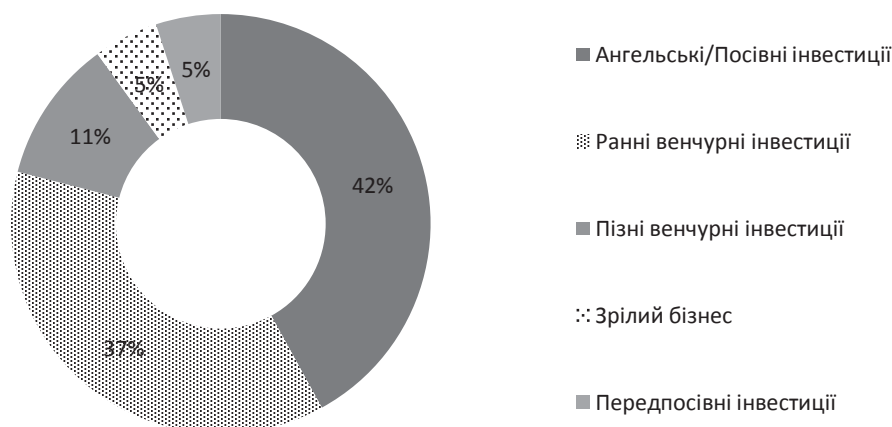


Рис. 6. Основні привабливі стадії інвестування в стартапи для інвестора

Джерело: [8]

у середньостроковій перспективі можна очікувати на позитивну динаміку ринку [8].

Розвитку ринку венчурних інвестицій сприятимуть запуск Українського національного фонду стартапів і Фонду підтримки винаходів [10], а також зацікавленість локальних корпорацій у реалізації інвестиційних проєктів у стартапи.

KPMG також визначив основні ризики, що можуть перешкодити зростанню інноваційного бізнесу України та світу. У 2018 р. та 2019 р. найбільшою загрозою для зрос-

тання бізнесу в Україні залишається ризик, пов'язаний із недостатньою кількістю кваліфікованих кадрів.

До першої трійки ризиків також входять регуляторний ризик (19%) та операційний (15%). На четвертому та п'ятому місцях – підривні технології (6%) та ймовірність повернення до територіальності (5%).

Висновки. У результаті проведеного дослідження уточнено сутність поняття венчурного капіталу, виділено характерні особливості зазначеного типу інвестування та підкреслено актуальність його використання

за підтримки інноваційної діяльності підприємницького сектору, а особливо стартапів. Дослідивши звіти Ukrainian Venture Capital and Private Equity Association (UVCA) та Deloitte [8], KPMG [9], охарактеризовано стан ринку венчурного фінансування в Україні.

Також зазначено основні чинники, що впливають на рішення венчурних інвесторів в Україні, та привабливі стадії інвестування стартапів. Визначено основні ризики, що можуть перешкодити зростанню інноваційного бізнесу України та світу.

Список використаних джерел:

1. Баб'ячок P.I., Кульчицький I.I. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні – проблеми, перешкоди і можливості. 2018. URL : <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf> (дата звернення: 18.09.2019).
2. Blank S., Dorf B. The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company. 2012. ISBN-13: 9780989200547.
3. Kane Tim. The Importance of Startups in Job Creation and Job Destruction Kauffman. 2010. URL : <http://www.kauffman.org> (дата звернення: 22.09.2019).
4. Кочур Ю.Г. Форми і типи венчурних інвестицій. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 162–169.
5. Кузнецова І.С. Інститут венчурних інвестицій: стан та перспективи розвитку в Україні. *Наука та інновації*. 2008. № 1. Т. 4. С. 87–95.
6. Ситник Н. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація. *Бізнес Інформ*. 2016. № 8. С. 64–68.
7. Crunchbase. Інформаційна платформа. URL : <https://www.crunchbase.com/> (дата звернення: 23.11.2019).
8. Ukrainian Venture Capital and Private Equity Market Overview. UVCA. 2018. URL : uvca.eu (дата звернення: 23.11.2019).
9. Venture Pulse Q2 2019. Global analysis of venture funding. KPMG. 2019. URL : <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/07/venture-pulse-q2-2019-global.pdf> (дата звернення: 27.11.2019).
10. KPMG. KPMG Медіа. URL : <https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2019/07/kpmg-enterprise-venture-pulse.html> (дата звернення: 27.11.2019).

References:

1. Babiachok R., Kulchytsky I. The main trends in the development of startups in Ukraine – theirs problems, obstacles and opportunities. URL : <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf> (accessed: 18.09.2019).
2. Blank S., Dorf B. The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company. 2012. (ISBN-13: 9780989200547).
3. Kane Tim. The Importance of Startups in Job Creation and Job Destruction Kauffman. 2010 URL: <http://www.kauffman.org> (accessed: 22.09.2019).
4. Kochur Y. Forms and Types of Venture Investments. Current problems of the economy. 2014. № 2, pp. 162–169.
5. Kuznetsova I. Venture Investment Institute: Status and Prospects for Development in Ukraine. Science and innovation. 2008. № 1, Т. 4. pp. 87–95
6. Sytnik N. Conceptual foundations of startups: their essence and classification. BusinessInform. № 8. 2016. p. 64–68.
7. Crunchbase. Information platform. URL: <https://www.crunchbase.com/> (accessed: 23.11.2019).
8. Ukrainian Venture Capital and Private Equity Market Overview. UVCA. 2018. URL: uvca.eu (accessed: 23.11.2019).
9. Venture Pulse Q2 2019. Global analysis of venture funding. KPMG. 2019. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/07/venture-pulse-q2-2019-global.pdf> (accessed: 27.11.2019).
10. KPMG. KPMG Media. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2019/07/kpmg-enterprise-venture-pulse.html> (accessed: 27.11.2019).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

Аннотация. В работе предложен аналитический подход к определению современного состояния венчурного финансирования инновационной деятельности предпринимательского сектора Украины, который находится в процессе формирования института венчурного капитала для обеспечения условий сбалансированного экономического роста путем создания единой инновационной экосистемы. Актуальность темы обусловлена тем, что именно венчурное финансирование является основным источником внедрения инноваций на рынок и способствует созданию новых организаций и предприятий, новых рабочих мест, развитию технологий и повышению конкурентоспособности экономики страны. В статье раскрыта сущность венчурного капитала. Особое внимание уделено основным чертам, которые свойственны венчурному финансированию инновационной деятельности в Украине, также определены особенности венчурных инвестиций. Выделен механизм работы венчурных инвестиций.

Ключевые слова: венчурные инвестиции, венчурный капитал, венчурный фонд, инвестиционный рынок, стартап.

CURRENT STATE OF VENTURE FINANCING UKRAINIAN BUSINESS SECTOR INNOVATIVE ACTIVITY

Summary. In current conditions, the priority direction of development of the Ukrainian economy is the activation of innovative processes. The formation and efficient functioning of the national innovation system requires some investment, among which venture capital is important. This paper proposes an analytical approach to determining the current state of venture financing of innovative activity of the Ukrainian business sector, which is in the process of forming an institute of venture capital to provide conditions for balanced economic growth by creating a single innovative ecosystem. The relevance of the topic is due to the fact that venture financing is the main source of innovation in the market and contributes to the creation of new organizations and enterprises, new jobs, technology development and competitiveness of the country's economy. Venture capital is used to make private equity investments made by outside investors to finance new, growing firms operating in high-tech industries.

Venture capital is the most suited to investment in innovation, with a wide variety of risks. The essence of venture capital is revealed in the article. Particular attention is paid to the main features inherent in venture financing of innovative activity in Ukraine and the specific features of venture investments. In addition, the text of the work highlights the mechanism of venture capital investment. Venture financing has been identified as one of the most important sources of capital for businesses whose rapid growth and development is constantly in need of additional external investment. An important task in the development of innovative activity of the Ukrainian business sector is to search for unconventional investments in innovations and startups, as carriers of the innovative component, in particular. One of the possible ways of solving this problem could be the development of the venture industry in Ukraine, since venture capital, under certain conditions, it is advisable to consider as an effective source of funding for research and development, as well as the creation of an innovative product.

Key words: venture investments, venture capital, investment market, startup.

УДК 336.226 (477.83)

Кміть В. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Руденко В. О.

*студентка магістратури спеціальності
«Фіскальне адміністрування та митна справа»
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Kmit' Vira

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Finance, Money Circulation and Credit
Ivan Franko National University of Lviv*

Rudenko Victoria

*Student of Master's Degree in Fiscal Administration and Customs
Ivan Franko National University of Lviv*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПДФО ТА ЙОГО РОЛЬ У БЮДЖЕТІ ЛЬВІВЩИНИ

Анотація. Ефективність будь-якої податкової системи є передумовою вирішення соціальних та економічних завдань і функцій, що покладені на державні органи влади. Управління податковою сферою є досить складним процесом, який вимагає роботи висококваліфікованих спеціалістів. У статті встановлено, що одним із вагомих важелів регулювання розподілу фінансових ресурсів між органами влади та населенням є податок на доходи фізичних осіб (ПДФО). Визначено особливості адміністрування податку на доходи фізичних осіб, досліджено його роль у процесі формування дохідної частини місцевих бюджетів у цілому та в бюджеті Львівщини зокрема. Здійснено оцінку ефективності даного податку та визначено умови, що впливають на стабільність податкових надходжень від оподаткування доходів громадян. Установлено, що діюча система оподаткування доходів фізичних осіб характеризується нестабільністю та фіскальною спрямованістю і не враховує соціального аспекту достатньою мірою. Запропоновано окремі напрями поліпшення ситуації зі справляння та адміністрування ПДФО у Львівській області та Україні загалом.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), система оподаткування, фізичні особи, механізм справляння податків, місцеві бюджети, податкові надходження, сплата податків.

Вступ та постановка проблеми. Практично всі країни світу не є достатньо забезпеченими необхідними коштами для досягнення соціально-економічного розвитку своїх регіонів. Для того щоб вирішити дану проблему, варто будувати ефективну систему оподаткування та вдосконалювати діючу податкову політику. Податки виступають головним джерелом наповнення бюджету країни та місцевих бюджетів. Саме тому важливо регулювати економічні процеси у сфері оподаткування як на рівні держави, так і на рівні регіонів. Важливим складником у податкових надходженнях є податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО).

В Україні порядок справляння та адміністрування ПДФО встановлюються на державному рівні, проте через механізм перерозподілу податок надходить до місцевих бюджетів. Отже, варто розуміти, наскільки ефективним є

цей податок для бюджетів різних територіальних громад, правильно визначати проблеми в справлянні та адмініструванні даного податку, які наявні сьогодні, та шукати можливі напрями їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оподаткування доходів фізичних осіб досліджували та висвітлювали такі вітчизняні вчені, як: Я.Ю. Бахметова, В.І. Гайдай, Н.М. Деєва, Т.О. Дулік, Л.М. Духновська, М.І. Карлін, І.О. Лютий, І.А. Майбуров, А.Ф. Мельник, Р.А. Пономаренко, Н.І. Редіна, І.М. Таранов, І.О. Цимбалюк, Ю.О. Швець, Л.В. Юрчишена та ін. Однак, попри велику кількість наукових публікацій, питання ефективності та значення ПДФО для України у цілому та Львівщини зокрема потребує подальшого глибокого і системного дослідження.

Метою цієї роботи є дослідження ефективності ПДФО у системі місцевих фінансів та визначення конкретних рекомендацій щодо вдосконалення механізму справляння та адміністрування даного податку.

Результати дослідження.

Податки – це головний бюджетоутворюючий елемент та важливий інструмент, що допомагає регулювати соціально-економічні процеси держави. Податки постійно присутні в найважливіших аспектах життя людини та суспільства загалом. Серед усіх податків головне місце займає ПДФО, що є складником системи прямого оподаткування.

ПДФО – прямий загальнодержавний податок, порядок справляння якого регламентується однойменним Розділом IV Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [1].

Податок на доходи фізичних осіб – це вагомий регулятивний важіль, який розподіляє фінансові ресурси між державою та населенням. Під час справляння ПДФО формуються певні взаємозв'язки держави з населенням, адже кожен платник стає учасником бюджетного процесу в частині формування доходів.

Податок на доходи фізичних осіб є одним із головних джерел доходів бюджету держави та місцевих бюджетів, завдяки якому регулюються доходи і накопичення різних соціальних груп населення [1, с. 71].

Державне регулювання ПДФО в умовах децентралізації влади – це політико-економічний процес, що ґрунтується на реалізації відповідної державної податкової політики як сукупності форм і методів державного впливу на суб'єктів оподаткування та отримувачів податків. Держава регулює ПДФО з метою визначення оптимальної моделі розвитку взаємовідносин, які виникають під час адміністрування та розподілу податку. Також для регулювання в країні приймаються законодавчі нормативи, правила, вимоги та процедури адміністрування і перерозподілу ПДФО [1, с. 71].

ПДФО як економічна категорія має певні характеристики (рис. 1).

У нинішніх умовах ринкової економіки існують різні форми власності. Це призводить до того, що система оподаткування повинна будуватися на демократичних засадах і забезпечувати рівність та неупередженість до всіх платників податку незалежно від форми власності, діяльності, а також урахувати всі доходи, отримані громадянином із різних джерел. Тобто держава поряд з фіскальною функцією ПДФО приділяє увагу регулюючій, адже вона дає змогу чинити вплив на рівень і структуру доходів населення та його платоспроможний попит.

ПДФО є важливим податком для держави, це зумовлено тим, що він [2, с. 217]:

- безпосередньо зачіпає інтереси всіх без винятку верств економічно активного населення країни;
- один з основних податків, який дає змогу в максимальному ступені реалізувати основні принципи оподаткування: справедливість і рівномірність розподілу податкового тягара;
- дає змогу змінювати розмір кінцевих доходів населення без зміни відповідності між результатами праці та її оплатою;
- впливає на структуру кінцевих доходів населення, а отже, і на структуру потреб населення;
- дає змогу обкладати доходи, які отримуються з різних джерел.

Для того щоб оцінити ефективність ПДФО, розглянемо динаміку його надходжень до місцевих бюджетів (табл. 1).

Фіскальне значення ПДФО полягає у фінансуванні доходів бюджету. Як видно з рис. 1, номінальні надходження ПДФО до місцевих бюджетів із 54 млрд. грн у 2011 р. зросли до 135,6 млрд. грн у 2018 р. Особливо стрімке зростання спостерігалось починаючи з 2015 р. Якщо в середньому щорічний темп приросту сукупних

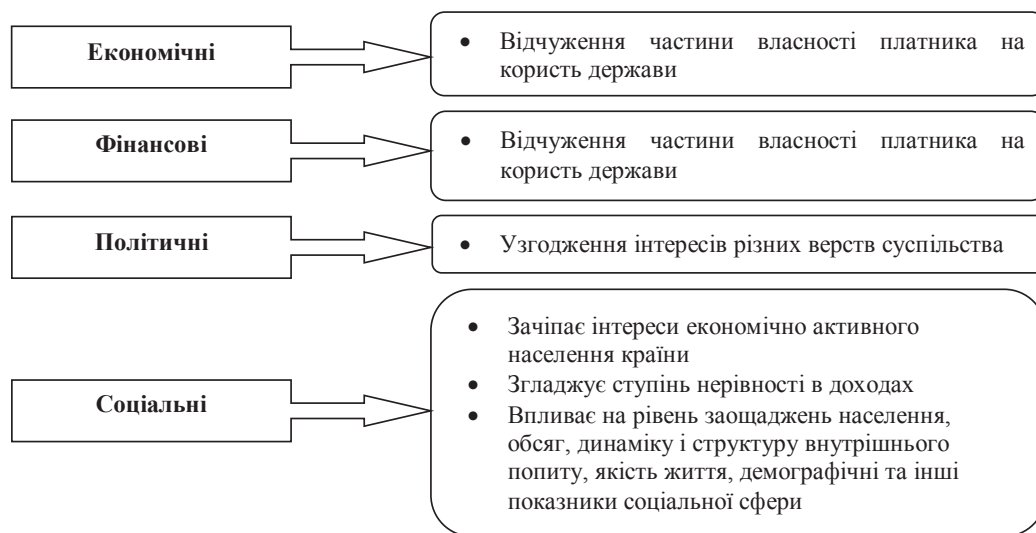


Рис. 1. Характеристики податку на доходи фізичних осіб

Джерело: [2, с. 217]

Таблиця 1

Надходження ПДФО, млрд грн

Надходження ПДФО в:	Роки								
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019 січень-серпень
місцеві бюджети	54,0	61,1	64,6	62,6	54,9	78,9	110,7	135,6	160,8
державний бюджет	6,2	7,0	7,6	12,6	45,1	59,8	75,0	91,1	106,2

Джерело: [1, с. 72]

надходжень ПДФО до місцевих бюджетів за період 2011–2015 рр. становив 7%, то в 2016 р. – 43,7%, у 2017 р. – 40%, а в 2018 р. – 22,9%.

Може скластися враження, що ефекти податкових реформ 2014–2016 рр. були лише позитивними. Проте якщо аналізувати детальніше, то зрозуміло, що зростання зумовлене не поліпшенням економічної ситуації в країні, а зростанням реальної заробітної плати населення, легалізацією тіньових заробітних плат та, насамперед [1, с. 71]:

– змінами в податковому законодавстві (введення нових об'єктів оподаткування, розширення існуючої бази оподаткування, зміна ставки податку тощо), які зумовили зростання податкового навантаження на трудові доходи;

– різкою девальвацією гривні та пов'язаних із нею інфляційних процесів (із 2014 р. гривня знецінилася більше ніж утричі – з 7,99 грн/\$ у лютому 2014 р. до 24 грн/\$ у грудні 2015 р. і продовжує девальвувати: станом на 08.11.2019 курс становить 24,35грн/\$).

Варто відзначити, що одним із ключових чинників, який вплинув на номінальне зростання надходжень ПДФО, є інфляція.

Сьогодні відбувається стрімкий соціальний та економічний розвиток муніципальних утворень, який потребує значних фінансових ресурсів. Такі ресурси зазвичай перебувають у власності фізичних та юридичних осіб, тому основа територіальних фінансів – це централізовані фонди фінансових ресурсів, що формують місцеві бюджети.

Як уже зазначалося вище, у формуванні фінансових ресурсів місцевих бюджетів провідне місце займає саме ПДФО. На органи місцевого самоврядування покладено обов'язок із виконання певних делегованих та власних повноважень. Забезпечення фінансових можливостей для виконання всіх повноважень залежить значною мірою від обсягу ПДФО, що надходить до місцевих бюджетів. ПДФО став закріпленим податком, надходження від якого у фіксованих частках розподіляються в регіоні між бюджетами адміністративно-територіальних одиниць різного рівня з метою забезпечення фінансування делегованих державою видаткових повноважень [3, с. 3].

Обсяги надходження ПДФО до бюджетів залежать від рівня бюджету та від його місця в структурі бюджетної системи України.

Відповідно до ст. 64 БКУ, до складу місцевих бюджетів належить [4]:

– 60% ПДФО (крім податку на пасивні доходи у вигляді процентів на поточний або депозитний (вклад-

ний) банківський рахунок, процентів на вклад (депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці);

– 40% ПДФО (крім податку на пасивні доходи у вигляді процентів на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, процентів на вклад (депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці), що сплачується на території міста Києва та зараховується до бюджету міста Києва;

– 100% ПДФО (крім податку на пасивні доходи у вигляді процентів на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, процентів на вклад (депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці), що сплачується на території міста Севастополя та зараховується до бюджету міста Севастополя.

Податкові надходження є вагомою часткою у формуванні зведеного бюджету держави. Проаналізуємо, яка ситуація із формуванням доходів обласного бюджету складалася у Львівській області (табл. 2).

Податкову систему можна характеризувати за тим, наскільки її елементи зв'язані між собою та наскільки їх єдність спрямована на досягнення стратегічної мети. І насамперед це стосується співвідношень між різними податками, завдяки яким відбувається наповнення бюджету, та їх впливу на стан економіки загалом. Тому, аналізуючи систему оподаткування через її структуру, можна краще зрозуміти сутність системи, її структуру, організацію, завдання, закономірності розвитку, оптимальні шляхи та управління.

Аналізуючи табл. 2, можна стверджувати, що у Львівській області податок на доходи фізичних осіб упродовж 2014–2018 рр. забезпечував основну частку податкових надходжень (рис. 2), що коливалася в межах 60%. Із даних зведеного бюджету Львівської області видно, що ПДФО в загальних доходах протягом аналізованого періоду посідає перше місце.

Загалом у доходах зведеного бюджету області станом на 2018 р. частка ПДФО становила 19,5%, тоді як надходження від усіх податків забезпечили формування 34,5%. Питома вага податку в середньому становила 20%. Найбільше значення – 23,4% – спостерігалось у 2014 р., а найменше – 16,1% – у 2015 р. Коливання у ці роки зумовлене військовими діями на сході країни, нестабільною політичною та економічною ситуацією, перепадами виробництва та підприємництва тощо.

Для аналізу взаємозв'язку надходжень ПДФО з основними макропоказниками розрахуємо питому вагу

Таблиця 2

Доходи зведеного бюджету Львівської області (млн грн)

Показники	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Податкові надходження, у т. ч.:	4222,8	5334,6	8662,3	11667,1	14933,9
- податок на доходи фізичних осіб	3189,2	3035,3	4623,5	6642,3	8422,44
- податок на прибуток підприємств	2,3	110,6	180,6	166,3	245,63
- збори та плата за спецвикористання природних ресурсів	453,4	77,3	94,4	1065,0	1324,9
- місцеві та інші податки та збори	484,1	1220,8	1947,4	2588,9	3106,7
- неоподатковані надходження	513,4	845,1	1100,5	1301,8	1640,27
- офіційні трансферти	4489,8	550,6	504,2	1529,4	1988,9
Всього доходів	13645,7	18853,1	23955,7	33064,2	43314,1
Питома вага ПДФО у податкових надходженнях, %	75,5	56,9	53,4	56,9	56,4
Питома вага ПДФО у доходах, %	23,4	16,1	19,3	20,1	19,5
Питома вага податкових надходжень у доходах, %	30,9	28,3	36,2	35,3	34,5
Питома вага неподаткових надходжень у доходах, %	3,8	4,5	4,6	3,9	3,8
Питома вага трансфертів у доходах, %	32,9	2,9	2,1	4,6	4,6

Джерело: сформовано на основі [5]

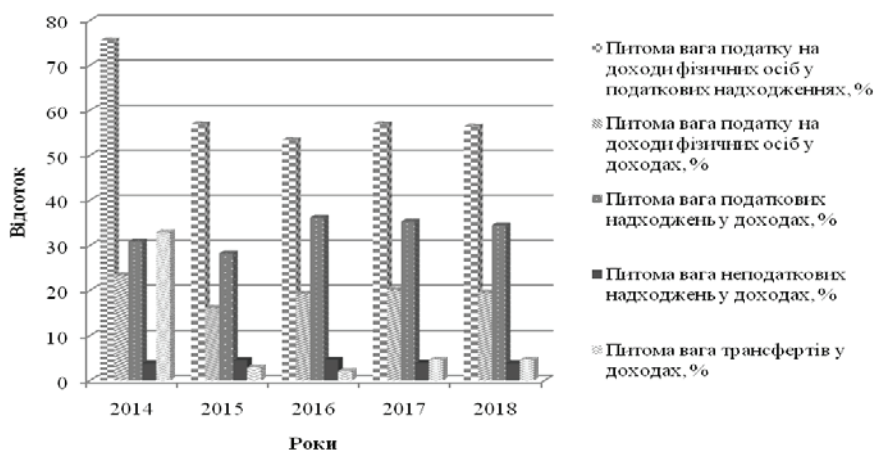


Рис. 2. Структура доходів бюджету Львівської області за 2014–2018 рр.

Джерело: сформовано на основі табл. 1

податку в доходах зведеного бюджету Львівської області та питому вагу у валовому регіональному продукті (далі – ВРП) (табл. 3).

За даними таблиці, частка податку з доходів фізичних осіб у валовому регіональному продукті в 2015 р. значно зменшилася, знову ж таки через військовий стан в країні, нестабільну політичну та економічну ситуацію, перепади виробництва та підприємництва тощо. Після цього частка ПДФО у ВРП почала збільшуватися, що говорить про незначне поліпшення економічної ситуації в області.

Якщо говорити про питому вагу ПДФО у доходах зведеного бюджету (рис. 3), то аналізований період ділиться на дві частини. До 2015 р. спостерігається позитивна тен-

денція, яка різко впала у 2015 р. через вищезазначені причини, а починаючи з 2016 р. частка податку поступово починає зростати.

Проведений аналіз показує виняткове значення оподаткування доходів фізичних осіб для формування доходної частини місцевого бюджету Львівської області. Щодо рівня справляння податку в області, то він є досить високим. Це досягається завдяки ефективній роботі податкових органів у сфері адміністрування податку, а також контролю над його справлянням.

Система оподаткування доходів фізичних осіб повинна бути адаптованою до умов, що спостерігаються в області, адже саме ПДФО є пріоритетним та впливовим

Таблиця 3

Співвідношення ПДФО у доходах зведеного бюджету Львівської області та ВРП у 2014–2018 рр.

Показники	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Валовий регіональний продукт, млн грн	72 923	94 690	114 842	147 404	188 677
Податок на доходи фізичних осіб, млн грн	3 189,2	3 035,3	4 623,5	6 642,3	8 422,44
Всього доходів, млн грн	13 645,7	18 853,1	23 955,7	33 064,2	43 314,1
Питома вага ПДФО у доходах бюджету, %	23,4	16,09	19,3	20,09	19,4
Питома вага ПДФО у ВРП, %	4,4	3,2	4,1	4,5	4,5

Джерело: сформовано на основі [5]

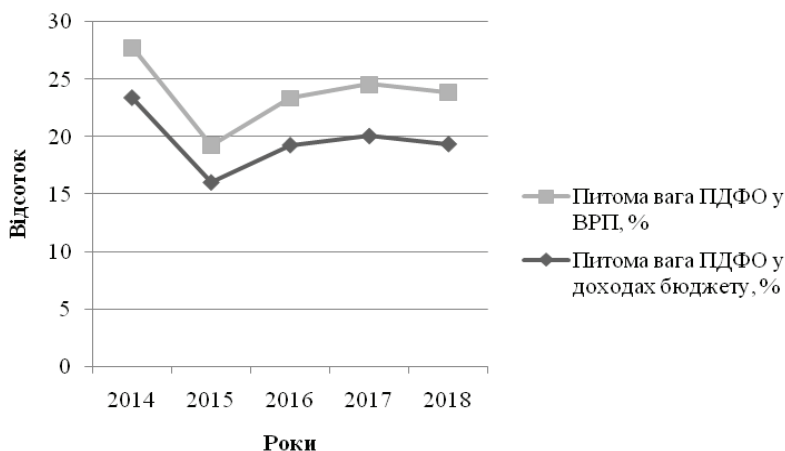


Рис. 3. Питома вага податку на доходи фізичних осіб у доходах зведеного бюджету Львівської області та у ВРП за 2014–2019 рр.

Джерело: сформовано на основі даних табл. 3

джерелом наповнення бюджету, а частка платників ПДФО є найбільш чисельною. Проте система адміністрування ПДФО як у Львівській області так і в Україні загалом має певні недоліки на проблеми, основними з них є [6]:

- неврахування зарубіжного досвіду справляння ПДФО;
- недосконалість законодавства в частині призначення ПСП;
- невідповідність справляння ПДФО окремим принципам побудови та призначення системи оподаткування;
- відсутність прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб;
- низький рівень фінансової грамотності та податкової культури населення;
- високий рівень корупції в країні;
- масове ухилення від сплати ПДФО;
- відсутня практика впровадження заходів щодо легалізації доходів громадян у тінновому секторі економіки.

Саме тому для того щоб створити ефективний механізм адміністрування ПДФО необхідно, перш за все, врахувати провідний зарубіжний досвід.

Особливістю та головною перевагою податкових систем зарубіжних країн є прогресивна шкала оподаткування ПДФО.

Наприклад, у Франції ПДФО розраховується не окремо на кожного громадянина, а на родину. Величина податку розраховується на прогресивною шкалою від 5,5% до 75%. Максимальну ставку застосовують до доходу сім'ї розміром 1 млн. євро, а неоподатковуваний мінімум становить 6,011 євро на рік. У Німеччині діє аналогічна система. ПДФО у цій країні взагалі вважається головним податком, і під час його стягування беруться до уваги види діяльності та податкові класи, використовуються податкові таблиці та карти. Загалом існує шість податкових класів, які групують платників залежно від їхнього сімейного стану, кількості зайнятих у сім'ї, наявності дітей, спільного чи окремого ведення бюджету сім'ї. Шкала ставок змінюється від 2,56% до 45%. У Великобританії оподаткування доходів фізичних осіб відбувається за шедулярною системою, яка вважається найбільш справедливою у світі. Згідно із системою, дохід ділиться на декілька частин (шедули) залежно від джерела доходу, а кожна шедула оподатковується за окремим порядком. В Іспанії під оподаткування підлягають усі доходи резидента, які він одержав за межами країни. Податок розраховується за прогресивною системою за ставками від 24% до 52%. Максимальна ставка 52% застосовується до доходу 300 тис євро. В Австралії функціонує п'ять ставок податку. Звільняються від оподаткування громадяни, які заробили за рік менше 6 тис доларів. Громадяни ж, доходи яких перевищують 180 тис доларів, 45% свого доходу віддають у державний бюджет. Ставки особистого прибуткового податку в США складаються із семи рівнів, а також залежать від сімейного статусу особи. Розрізняють такі ставки податку у США: 10%, 15%, 25%, 28%, 33%, 35%, 39,6% [6; 7].

Система оподаткування доходів фізичних осіб, а також обсяги надходжень ПДФО до бюджету Львівщини не є досконалими та достатніми. І для того щоб змінити це в позитивному руслі, необхідно поліпшувати економічну ситуацію в країні загалом. Важливими кроками є зменшення податкового навантаження малозабезпечених громадян, диференціація ставок залежно від виду діяльності та розміру доходу, а також урахування сімейного стану

платників, кількості зайнятих у сім'ї та кількості дітей. Доцільно також упровадити неоподатковуваний мінімум, який би дорівнював прожитковому мінімуму та мінімальній заробітній платі замість теперішньої податкової соціальної пільги, і запровадити прогресивну шкалу оподаткування. Це, на нашу думку, дасть змогу збалансувати розподіл між доходами багатих та бідних (соціально незахищених) верств населення.

Також на Львівщині, зокрема, потрібно підвищувати професійність та незаангажованість посадових осіб податкових органів, забезпечити прозорість їхньої діяльності, перекваліфікувати їхню роботу з фіскальної на сервісну службу та водночас посилити нагляд за своєчасністю та повнотою сплати податку, застосовуючи штрафні санкції до тих осіб, які ухиляються від сплати ПДФО чи оплачують працю найманих працівників у «конвертах».

Варто активізувати як прямий, так і опосередкований вплив на податкові надходження. Головним чинником, що дає змогу здійснювати вплив на надходження ПДФО, є економічний розвиток території Львівської області, адже саме за його допомогою можна визначити рівень доходів населення і, як наслідок, сформувати базу оподаткування.

Також варто підвищувати податкову культуру населення Львівщини та адекватне сприйняття процесу оподаткування платниками податку. І це залежить не тільки від того, наскільки проінформованим є населення, наскільки відповідально воно ставиться до своїх конституційних обов'язків відносно сплати податкових платежів, а й від рівня кваліфікації, відношення та морально-етичних якостей посадових осіб податкових органів.

Поліпшення системи адміністрування ПДФО завдяки дотриманню вищезазначених пропозицій дасть змогу створити баланс між фіскальними інтересами Львівської області та соціально-економічними потребами платників податків.

Висновки. Завдяки проведеному аналізу податкових надходжень та оцінці ефективності ПДФО в бюджеті Львівщини можна констатувати, що основним джерелом територіальних фінансових ресурсів є саме місцеві бюджети. Завдяки ним формується фонд засобів, який перебуває у власності чи розпорядженні територіальних громад. Вагомою часткою місцевих фінансових ресурсів Львівської області є ПДФО, і саме завдяки оподаткуванню доходів громадян Львівська область має необхідні суми коштів для виконання делегованих та власних повноважень.

Головною проблемою як для Львівщини, так і для України загалом залишається те, що система справляння ПДФО не є соціально справедливою та нейтральною по відношенню до платників, тому потрібно переймати світовий досвід, зробити механізм справляння ПДФО більш відкритим та прозорим, упровадити прогресивну шкалу оподаткування тощо. А що стосується, зокрема, Львівської області, то варто підвищувати рівень доходів громадян через створення додаткових робочих місць, інвестування в економіку, рівень податкової культури населення, допомогти перейти до розуміння ПДФО як засобу підвищення суспільного добробуту, що діє на користь самих же платників податку. Тобто варто й надалі реформувати і вдосконалювати механізм справляння та адміністрування ПДФО, оцінювати чинники, які впливають на його обсяги, чіткіше визначати джерела утворення податку та виявляти подальші тенденції щодо їх розвитку.

Список використаних джерел:

1. Гайдай В.І. Механізм державного регулювання ПДФО в умовах децентралізації влади в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 17. С. 69–74.
2. Юрчишена Л.В. Податок на доходи фізичних осіб: механізм стягнення та джерело доходу бюджету України. *Фінанси, облік, банки*. 2016. № 1(21). С. 215–224.

3. Цимбалюк І.О. Значення податку на доходи фізичних осіб у системі територіальних фінансів. *Вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2013. № 1. С. 1-9.
4. Бюджетний кодекс України : Закон України від 22.11.2018 № 2621-VIII / Верховна Рада України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 02.11.2019).
5. Фінанси Львівської області / Головне управління статистики у Львівській області. URL : <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 02.11.2019).
6. Швець Ю.О., Бахметова Я.Ю. Оподаткування доходів фізичних осіб: проблеми та перспективи в Україні та ЄС. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 17. С. 771–775. URL : <http://global-national.in.ua/issue-17-2017/26-vipusk-16-kviten-2017-r-2/3215-shvets-yu-o-bakhmetova-ya-yu-opodatkovannya-dokhodiv-fizichnikh-osib-problemi-ta-perspektivi-v-ukrajini-ta-es> (дата звернення: 02.11.2019).
7. Духновська Л.М., Пономаренко Л.М. Вплив ставки податку на доходи фізичних осіб на доходи громадян України. 2014. URL : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/17326/1/2.pdf> (дата звернення: 02.11.2019).

References:

1. Haidai V.I. (2019) Mekhanizm derzhavnoho rehuliuвання PDFO v umovakh detsentralizatsii vlady v Ukraini [The mechanism of state regulation of PIT in the conditions of decentralization of power in Ukraine.]. *Investment: practice and experience*, no. 17. pp. 69–74.
2. Yurchyshena L.V. (2016) Podatok na dokhody fizychnykh osib: mekhanizm stiahnennia ta dzherelo dokhodu biudzhetu Ukrainy [Individual income tax: mechanism of collection and source of income of the budget of Ukraine]. *Finance, accounting, banks*, vol. 1, no. 21, pp. 215–224.
3. Tsymbaliuk I.O. (2013) Znachennia podatku na dokhody fizychnykh osib u systemi terytorialnykh finansiv [Value of personal income tax in the system of territorial finance]. *Bulletin of the East European Lesya Ukrainka National University*, no. 1. pp. 1-9.
4. Biudzhetni kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 22.11.2018 r. № 2621-VIII [Budget Code of Ukraine: Law of Ukraine of 26.11.2018 № 2621-VIII] / Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed 02 November 2019).
5. Finansy Lvivskoi oblasti [Finances of Lviv region] / Main department of statistics in Lviv region. Available at: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/> (accessed 02 November 2019).
6. Shvets Yu.O., Bakhmetova Ya.Yu. (2017) Opodatkovannia dokhodiv fizychnykh osib: problemy ta perspektivy v Ukraini ta YeS [Personal income taxation: problems and prospects in Ukraine and the EU]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national problems of economy]* (economic journal), no. 17. pp. 771–775. Available at: <http://global-national.in.ua/issue-17-2017/26-vipusk-16-kviten-2017-r-2/3215-shvets-yu-o-bakhmetova-ya-yu-opodatkovannya-dokhodiv-fizichnikh-osib-problemi-ta-perspektivi-v-ukrajini-ta-es> (accessed 02 November 2019).
7. Dukhnovska L.M., Ponomarenko L.M. (2014) Vplyv stavky podatku na dokhody fizychnykh osib na dokhody hromadian Ukrainy [Impact of the personal income tax rate on the income of Ukrainian citizens]. Available at: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/17326/1/2.pdf> (accessed 02 November 2019).

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НДФЛ И ЕГО РОЛЬ В БЮДЖЕТЕ ЛЬВОВЩИНЫ

Аннотация. Эффективность любой налоговой системы является предпосылкой решения социальных и экономических задач и функций, возложенных на государственные органы власти. Управление налоговой сферой является достаточно сложным процессом, который требует работы высококвалифицированных специалистов. В статье установлено, что одним из весомых рычагов регулирования распределения финансовых ресурсов между органами власти и населением является налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Определены особенности администрирования налога на доходы физических лиц, исследована его роль в процессе формирования доходной части местных бюджетов в целом и в бюджете Львовщины в частности. Осуществлена оценка эффективности данного налога и определены условия, влияющие на стабильность налоговых поступлений от налогообложения доходов граждан. Установлено, что действующая система налогообложения доходов физических лиц характеризуется нестабильностью и фискальной направленностью и не учитывает социального аспекта в достаточной мере. Предложены отдельные направления улучшения ситуации по взиманию и администрированию НДФЛ в Львовской области и Украины в целом.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц (НДФЛ), налоговая система, физические лица, проблемы налогообложения, механизм взимания налогов, местные бюджеты, налоговые поступления, уплата налогов.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE TAX ON THE INCOME OF INDIVIDUALS AND ITS ROLE IN THE BUDGET OF THE LVIV

Summary. Taxes are a major budgetary element and an important tool for regulating the socio-economic processes that take place in the country. They affect the most important aspects of human life and society. An important regulator of the redistribution of financial resources in the country is taxes. In the conditions of aggravation of the negative impact of crisis phenomena on the financial stability of the state taxation of citizens' income is one of the components of the financial mechanism of the state. Ukraine is making significant efforts to address its financial and economic problems caused by the systemic transformation of our country, and at the same time trying to stabilize or increase tax revenues. Tax management is a complex process that requires the work of highly qualified specialists. The fiscal efficiency of the tax system of individuals in Ukraine has been analyzed and its role in the formation of the state financial resources has been clarified. The article found that one of the important levers in regulating the distribution of financial resources between government bodies and the population is the personal income tax (PIT). This article defines the peculiarities of administering the personal income tax, investigates its role in the process of forming the revenue part of local budgets in general and the budget of Lviv region in particular. The effectiveness of the tax has also been evaluated and the conditions affecting the stability of tax revenues from taxing citizens' income have been identified. It is established that the current system of taxation of personal income is characterized by instability and fiscal orientation and does not take sufficient account of the social aspect. Some directions of improvement of the situation on managing and administering PIT in the Lviv region and Ukraine. The purpose of the article is to continue the theoretical studies of the value of the personal income tax and to develop recommendations for strengthening the social and regulatory role of this tax. As well as research into

the effectiveness of the personal income tax for local budgets, in particular for the budget of the Lviv region. The relevance of the study of the problem of taxation of personal income comes from the importance of PIT, because this tax is one of the most stable and effective sources of revenue generation, provides fiscal sufficiency of the budget, and at the same time, plays an important social role, as it has a direct impact on the level income of the population.

Key words: personal income tax, tax system, individuals, problems of taxation, mechanism of tax collection, local budgets, tax revenues, payment of taxes.

УДК 336

Когут Ю. М.

*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри обліку та аудиту*

Закарпатського угорського інституту імені Ференца Ракоці II

Kogut Julia

*Candidate of Economic Sciences, Professor,
Professor of Accounting and Audit Department*

Ferenc Rakoczi Hungarian Transcarpathian Institute II

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто проблеми сучасної фінансової системи країни та особливості її формування. Визначено структуру фінансової системи та наведено шляхи її вдосконалення на основі європейського досвіду при проведенні асоціації між Європейським Союзом та Україною згідно стратегії розвитку України «Україна 2020» стратегія національної модернізації. Запропоновано реформування фінансової системи і насамперед у державних фінансах, зокрема, бюджетної та податкової систем, бюджетної та фіскальної децентралізації, що дасть змогу удосконалити систему державних фінансів і на їх основі здійснювати реформи фінансів усіх сфер, ланок і підсистем: фінансів суб'єктів господарювання, фінансів громадян, страхування, фінансового ринку. Вся фінансова система це єдиний цілий організм на рівні держави і якщо хоч в одній ланці або підсистемі виникають порушення фінансового законодавства, то відповідно, це порушує всю цілісність системи. Обґрунтовано проблеми фінансової системи України, а також необхідність її збалансування. Досліджено стан, шляхи стабілізації фінансової системи України та запропоновано напрями її реформування, насамперед, державних фінансів, враховуючи світовий досвід. В умовах глобалізації та циклічного розвитку економіки питання проведення реформ у фінансовій системі є своєчасним і необхідним. Визначено основні напрями реформування фінансового сектору для забезпечення його розвитку, зокрема через реформування фінансової системи України.

Ключові слова: фінансова система, фінансовий контроль, банківська система, показники, бюджет, реформа.

Вступ та постановка проблеми. Фінансова система держави є відображенням форм і методів конкретного використання фінансів в економіці і відповідно до задіяної моделі економіки та значною мірою визначається нею. Держава, використовуючи фінансові методи, може регулювати темпи й пропорції розвитку окремих галузей економіки. Для цього використовується, насамперед, податковий механізм. Надаючи податкові пільги, вона сприяє збільшенню власних фінансових ресурсів підприємств, розширенню їх фінансових можливостей. Здійснюючи регулювання темпів розвитку певних галузей економіки, держава може створювати сприятливий інвестиційний клімат для залучення зовнішніх джерел фінансування, а також ресурсів банківської системи та населення. Сприятливий інвестиційний клімат можна запроваджувати, зокрема, шляхом надання привілеїв в імпорті, створення офшорних зон, технополісів, спеціальних економічних зон.

Проблема нестабільності фінансової системи України має досить специфічні характеристики. З одного боку, кризові явища пов'язані з моделлю економічного розвитку держави та можливостями здійснення відчутних економічних реформ, з іншого – нестабільність характери-

зується проблемами внутрішньої та зовнішньої боргової залежності країни.

Проблеми стабілізації та оздоровлення фінансової системи України – це зараз найбільш актуальні для держави питання. Мета стабілізації – створити реальні стартові передумови структурної перебудови економіки, відновлення інвестиційного процесу, мобілізації через становлення фінансового ринку та інших фінансових інституцій відповідних фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років питання дослідження стану, проблемних питань та розвитку української фінансової системи перебувають у центрі уваги багатьох вітчизняних науковців і економістів-практиків, зокрема О.Д. Василік, А.Г. Завгородній, Т.І. Єфіменко, В.В. Коваленко, В.П. Кудряшов, О.О. Молдова, І.О. Луніна, В.М. Федосов та багато інших. Про це свідчить аналіз наукових праць останніх десятиліть, в яких досліджувалися, в основному, фінансовий сектор України та перспективи його розвитку. Зазначені аспекти слід розглядати по мірі зміни чинного фінансового законодавства та економічно-соціального стану держави.

Метою даної роботи є визначення стану, проблем і тенденцій розвитку фінансової системи України. Відповідно до поставленої мети завдання дослідження полягають у вивченні чинників та особливостей, що впливають на її функціонування враховуючи світові фінансові системи. Стан розвитку фінансової системи будь-якої держави є передумовою не лише її соціально-економічного розвитку в цілому, але і економічного розвитку її регіонів зокрема. У період становлення України як країни з розвинутою ринковою економікою, проблема збалансування існуючої фінансової системи є першочерговою, оскільки від її вирішення залежить темпи розширення сектору малих і середніх підприємств, а отже в кінцевому результаті – і темпи економічного розвитку країни. Оскільки сьогодні фінансово-економічна ситуація в Україні є складною і неоднозначною, проблема пошуку шляхів її стабілізації залишається актуальною.

Результати дослідження.

Сьогодні фінансова система України, як складова державного організму, характеризується наявністю багатьох проблем, які поглиблюють економічну нестабільність та соціальні конфлікти до яких приєдналася політична нестабільність, гальмування економічних, фінансово-кредитних, правових та суспільних реформ. При цьому слід враховувати військові дії на Сході та тіньову економіку яка приховує справжній економічно-фінансовий стан підприємств усіх форм власності. Приведені проблеми фінансової системи необхідно враховувати при проведенні реформ у окремих ланках та підсистемах, а також при урегульованні фінансово-правових норм за допомогою яких держава формує, розподіляє, перерозподіляє і використовує як централізовані, так і децентралізовані грошові фонди.

Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» включає в себе 62 реформи, першочерговими визначені такі реформи, як: децентралізація та реформа державного управління, дерегуляція та розвиток підприємництва, реформа системи охорони здоров'я і податкова реформа [14]. Зміни у проведенні реформ неефективно працюють. Наприклад, Податковий кодекс України, (нова редакція набула чинності у 2015 році) щорічно підлягає коригуванню.

У найбільш загальному вигляді визначення фінансової системи – це сукупність різноманітних фондів фінансових ресурсів, які створюються і використовуються в місцях їх акумулювання з певними намірами економічного і соціального розвитку. Таким чином, фінансова система, як і будь-яка система, являє собою перш за все комплекс взаємопов'язаних елементів, що мають однорідні характеристики [7].

Фактично, уся фінансова система представляє собою сукупність усіх сфер і ланок, де є неминучим потік фінансових ресурсів. Тобто це і фінанси суб'єктів господарювання, і державні фінанси, міжнародні фінансові відносини, страхування, фінансовий ринок тощо. Від ступеня розвитку і збалансованості кожної з цієї галузі зокрема, залежить рівень розвитку і збалансованості усієї фінансової системи України загалом [7].

Світова фінансова система функціонує як сукупність міжнародних валютних кредитних і розрахункових відносин, пов'язаних між собою за допомогою взаємодії світових фінансових ринків, міжнародних фінансових інститутів, взаємозалежних між собою в певному порядку через світові фінансові потоки. Розглянемо окремі моделі світових фінансових систем.

Для американської моделі характерно те, що вона базується на індивідуалізмі її учасників та принципах лібералізму – заохочує підприємницьку активність та прагнення до збагачення найактивнішої частини населення. В той же

час малозабезпеченим групам створюється прийнятний рівень життя за рахунок різних пільг і допомог. До елементів фінансової системи США належать: фінанси федерації, які включають федеральний бюджет, спеціальні фонди федерального рівня, фінанси державних підприємств; фінанси штатів, що мають власний бюджет, спеціальні фонди та фінанси підприємств, котрі знаходяться у власному штату; місцеві фінанси до яких входять місцеві бюджети, фінанси комунального господарства, різноманітні фонди [16].

Західноєвропейська модель менш уніфікована, крім британської – більш схожа до американської та скандинавської моделі держави загального добробуту. Західноєвропейська модель можна визначити як корпоративну що базується на їх господарських, професійних, профспілкових та інших об'єднаннях, що реалізують свої групові інтереси через соціальні протести і зіткнення [4].

Японській моделі характерно те що соціальні зобов'язання беруть на себе общини, а не держава. Грошово-кредитна система Японії складається з банківської системи в яку входить Центральний банк Японії та комерційні банки, інших кредитних інститутів. В Японії розвинені великі об'єднання банків та підприємств. На чолі цих груп стоїть місцевий банк, що об'єднує навколо себе великі промислові підприємства. Фінанси державних підприємств Японії входять до державного бюджету як спеціальні рахунки. Важливим є те що дані підприємства не займаються виробничою діяльністю, а тільки підтримують інфраструктуру [17].

Фінансова система країн із розвинутою економікою містить такі ланки: державний бюджет; територіальні фінанси; державний кредит та кредити місцевих органів влади; спеціальні фонди; фінанси суб'єктів господарювання.

Країни з розвиненішими фінансовими системами мають вищі темпи економічного зростання, оскільки між рівнем їх розвитку та інтенсивністю економічного розвитку країн є тісний зв'язок. Фінансові системи допомагають мобілізувати заощадження, розподіляють інвестиційні ресурси, забезпечують страхування, розподіл та диверсифікацію ризиків, сприяють посиленню корпоративного контролю в країні. Через фінансові системи збирають і обробляють інформацію про інвесторів, інвестиційні проекти. Це дає змогу ефективно розподіляти кошти, здійснювати нагляд і корпоративний контроль за розподіленними коштами.

Серед основних проблем фінансової системи України слід відзначити також неефективну систему державного регулювання, що унеможливило сталість її розвитку. Одним із варіантів якісної трансформації фінансової системи країни може бути використання прогресивного світового досвіду провідних країн світу – Великобританії, Німеччини, Японії – у галузі створення єдиного регулятора фінансової системи (мегарегулятора). З допомогою останнього можливим стане уникнення протиріч у сфері контролю за фінансами та сформує надійний базис для інтеграції України у світову фінансову систему.

До закономірностей розвитку суспільства слід віднести об'єктивний процес економічних трансформацій, який доводить, що ефективна організація бюджетної системи, незалежно від її моделі має ґрунтуватися на: фінансових інститутах, які здійснюють чітко визначені функції, взаємодіючи між собою в процесі прийняття оптимальних бюджетних рішень; законодавчо встановлених, чітких, деталізованих процедурах, нормах та принципах організації бюджетного процесу. Фінансова система України за останні роки зазнала істотних змін, але багато з них не дістали відповідного відображення у законодавстві. Україна потребує чіткої правової та адміністративної

основи управління податково – бюджетною сферою. Це означає, що всі функції та механізми такого управління (бюджетною та позабюджетною діяльністю) повинні у повному обсязі регламентуватися законами та нормативними актами. Державні кошти слід виділяти та витратити лише за наявності відповідних на це правових повноважень. Вітчизняні науковці визначають, що фінансова система являє собою сукупність сфер та ланок чи елементів держави, який є показником розвитку, функціонування та ефективності державної політики. Сутність фінансової системи полягає у тому, що вона є тією базовою основою, яка забезпечує діяльність та функціонування економіки країни як в цілому, так і в окремих її проявах. Фінансова система є тією рушійною силою, яка рухає життя країни та підтримує баланс, який забезпечує динамічний розвиток усіх сфер та ланок господарства країни, а також підтримує виконання соціального захисту на необхідному рівні через діяльність певних інститутів. Фінансову систему держави можна розглядати як сукупність фінансових інститутів, кожний з яких сприяє утворенню та використанню відповідних централізованих та децентралізованих фондів коштів для здійснення фінансової діяльності держави, тобто діяльності з приводу мобілізації, розподілу та використання централізованих та децентралізованих фондів коштів для виконання завдань і функцій держави та органів місцевого самоврядування. В організаційному аспекті фінансову систему можна розглядати як сукупність органів державної влади та місцевого самоврядування, які здійснюють у межах своєї компетенції керівництво фінансовою діяльністю держави та підприємств, установ, організацій, що беруть у ній участь [8]. Якщо характеризувати фінансову систему з позицій економіки, то вона буде значно ширшою і включатиме державні фінанси (бюджет держави, фонди цільового призначення, державний кредит, фінанси державних підприємств), фінанси суб'єктів господарювання, міжнародні фінанси (валютний ринок, фінанси міжнародних організацій, міжнародні фінансові інституції) та фінансовий ринок (ринок грошей, ринок капіталів, кредитний ринок та ринок цінних паперів). Державні фінанси, відіграючи винятково важливу роль в економіці, не можуть розглядатися як єдиний або найголовніший інструмент економічної політики. Сам стан державних фінансів та формування доходної і видавкової частин бюджету залежать від багатьох чинників, насамперед, економічного стану та фінансової політики. Ще однією ланкою фінансової системи є кредит – державний (і муніципальний) та банківський. І хоч основні риси кредиту (відплатність, строковість, поворотність, забезпеченість) є однаковими для цих двох форм, ототожнювати їх не можна. У відносинах державного кредиту (як зовнішнього, так і внутрішнього) позичальником виступає безпосередньо держава. Наявний борг має погашатися у встановлені державою терміни. Отримані кошти спрямовуються на покриття дефіциту державного бюджету, на фінансування поточних видатків держави. Політика у галузі державних фінансів не може не враховувати специфіки відповідного етапу соціально-економічного розвитку країни, тобто реформа державних фінансів повинна мати певну концептуальну спрямованість і на їх основі поступово продовжувати удосконалювати всі її ланки та підсистеми.

Однією з основних проблем нестійкості фінансової системи України є відсутність належного державного контролю. Оскільки останній – важлива функція держави, за допомогою якої забезпечуються умови для функціонування фінансової системи, дефіцит належного контролю призвів до зловживань та порушень у сфері фінансових

відносин. У даному зв'язку обов'язковим має бути вдосконалення системи фінансового контролю за рахунок збалансування місцевих та державного бюджетів, досягнення самодостатності у фінансах окремих регіонів країни та галузей економіки, а також дотримання економічної безпеки держави. Все це може стати запорукою ефективного функціонування державних фінансів та посилить престиж країни перед світовою спільнотою. На сьогодні, фінансова система України не відповідає світовим стандартам, проте залежить від зовнішніх відносин, що провокує її трансформацію з урахуванням інтеграції до світового фінансового простору [10].

Державний фінансовий контроль є складовою управління економічними об'єктами та процесами, основне завдання якої полягає у спостереженні за певним об'єктом з метою перевірки його відповідності бажаному та необхідному стану, передбаченому законами, положеннями, інструкціями та іншими нормативними актами. В Україні держаний фінансовий контроль здійснюють Верховна Рада, Кабінет міністрів, Міністерство фінансів, Національний банк, Рахункова палата, Фонд державного майна України, Державна податкова служба України, Державна аудиторська служба України та інші державні органи згідно з чинним законодавством.

Недоліками сучасної системи державного контролю слід вважати, той факт, що більшість перевірок на сьогоднішній день носять фіскальний характер: на практиці найчастіше використовують перевірку або ревізію. Водночас зазначені методи дозволяють лише виявити фінансові порушення, констатувати негативні явища, але не дають можливості запобігти їм або детально дослідити причини їх виникнення.

Негативним моментом у функціонуванні вітчизняної системи державного контролю необхідно зазначити проблему переважного використання заходів подальшого контролю. У світовій практиці процедури поточного та попереднього контролю вважаються найбільш дієвими, однак, ці види контролю в нашій країні є неврегульованими та слабкими [11]. Разом з тим варто відмітити, що неусвідомленість важливості проведення поточного та попереднього контролю як системою управління державними фінансами, так і керівниками підприємств, є також значною проблемою. Це ж стосується недосконалості діючих нормативно-правових документів та розміру штрафів, тому що їх сума за незаконне або нецільове використання бюджетних коштів менша за самі обсяги цих коштів і держава втрачає значні суми через зловживання посадових осіб, що призводить до збільшення порушень і нецільового використання бюджетних коштів.

На розвиток фінансової системи впливає безліч факторів, які потрібно враховувати з метою недопущення застою і кризових явищ. У цьому зв'язку необхідно налагоджувати та вдосконалювати механізми реалізації фіскальної, грошової і кредитної політик з метою забезпечення належного функціонування вітчизняної фінансово-кредитної системи. Водночас стратегія і тактика реформування фінансової системи повинна полягати у поступовій реструктуризації, яка передбачатиме подальшу трансформацію фінансів.

На особливу увагу заслуговує питання створення потужної групи банків, зменшення податкового тиску та впорядкування фінансових потоків. У даному контексті слід зазначити, що цим питанням повинні займатися відповідні органи законодавчої та виконавчої влади: раціональне функціонування всієї фінансової системи можливе лише за рахунок належного функціонування кожної складової окремо та у разі їх синергійного поєднання.

Через фінансову систему відбувається перерозподіл фондів грошових коштів, що обслуговують економічні відносини в країні, починаючи від створення валового внутрішнього продукту і закінчуючи економічними відносинами підприємств і населення [6]. Варто зазначити, що фінансова система України потребує кардинальних змін, оскільки особливості її функціонування не відповідають загальноприйнятим цивілізованим нормам і стандартам.

За рахунок неефективної роботи фінансової системи у сучасних умовах відбувається не повне акумулювання фінансових ресурсів та нерациональний їх перерозподіл між різними сферами. У результаті цього гальмуються надходження інвестицій в країну, адже саме вони необхідні для сталого економічного розвитку та стабільного функціонування держави [5, с. 44].

Щодо перспектив розвитку фінансової системи України, слід зазначити, що їй необхідно ефективно імплементувати фінансовий механізм діяльності бюджетних установ, здійснювати перманентний пошук нових джерел фінансових ресурсів в умовах дефіциту бюджетних коштів, а також раціонально використовувати кошти, залучені за допомогою державного кредиту, зміцнюючи при цьому довіру до державних цінних паперів. І найголовніше – це економно витратити бюджетні кошти та обов'язково посилити контроль за їх цільовим використанням.

Ще однією проблемою на сьогодні для України залишається незбалансованість у видатках та доходах бюджету, а також значне зростання державної заборгованості та нерациональний розподіл витрат. Для розв'язання зазначених питань, на нашу думку, необхідно впровадити державний контроль за витрачанням коштів, їх доцільністю та належним чином відслідковувати грошові потоки. Водночас обов'язковим має бути зменшення обсягів запозичень для покриття бюджетного дефіциту.

Останнім часом мало уваги приділяється таким статтям видатків, як: охорона здоров'я, духовний та фізичний розвиток, на протипагу цьому видатки на загальнодержавні функції зростають із року в рік.

На наш погляд, для покращення стану фінансової системи України необхідно переглянути ключові напрямки стабілізаційної політики: розвиток страхового механізму пенсійного забезпечення, медичного обслуговування, страхових принципів фінансування для отримання вищої освіти полегшить навантаження та сприятиме удосконаленню функціонування фінансової системи країни. Для зменшення заборгованості, Україні слід поновити свій імідж та відновити довіру населення, емітуючи при цьому державні облигації з метою залучення додаткових коштів. Разом з тим у довгостроковій перспективі необхідно створити відповідні механізми, спрямовані на сти-

мулювання розвитку фінансів домогосподарств, оскільки, використовуючи практику зарубіжних країн, слід зазначити, що домогосподарства займають провідне місце у формуванні доходної частини бюджетів усіх рівнів.

З огляду на це, основними шляхами вирішення проблем фінансової системи України є:

- розробка стратегії розвитку фінансової системи України;
- удосконалення чинної законодавчої бази у сфері регулювання роботи ланок фінансової системи;
- підвищення ефективності використання бюджетних коштів, раціоналізація і упорядкування видатків соціального спрямування та посилення контролю за їх цільовим використанням;
- зміцнення фінансів суб'єктів господарювання з метою посилення мотивації до ефективної роботи, інвестиційної діяльності;
- динамічний розвиток інструментів та інфраструктури фінансових ринків;
- реформа системи оподаткування в напрямку послаблення податкового тиску;
- раціональне використання коштів, залучених з допомогою державного кредиту та зміцнення довіри до державних цінних паперів;
- формування групи потужних банків.

Висновки. В умовах світових глобалізаційних процесів наша країна постійно співпрацює та взаємодіє з іншими країнами та результативність залежить від того, наскільки міцною є позиція нашої держави, наскільки стійкою є вона у фінансовому плані. Фінансова система – це перший крок, який забезпечить нам цю стійкість та надійність. Саме тому її удосконалення, впровадження чогось нового є дуже важливим для країни, адже від того, наскільки чітко все організовано залежатиме і кінцевий результат, який перш за все полягає у визнанні України як надійного партнера у співпраці та зайняття нею належного місця на світовій арені.

Таким чином, у сучасних умовах існує об'єктивна потреба у ефективній реалізації програми фінансового оздоровлення держави, розробці ряду стабілізаційних заходів щодо запобігання негативним наслідкам від фінансової кризи, що вимагає, на нашу думку, прийняття низки відповідних законів, здійснення практичних заходів та розробки науково обґрунтованих критеріїв функціонування фінансової системи держави з метою мінімізації можливих збитків від подальших фінансових криз для вітчизняної економіки. За умови імплементативної перерахованих вище рекомендацій сучасна фінансова система України вийде на траєкторію стабільного економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 р. № 2456-VI (із змінами і доповненнями на 01.07.19): URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 07 жовтня 2019 року).
2. Податковий кодекс України від 02.10.2010 р. № 2736-IV із змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 07 жовтня 2019 року).
3. Бугай Т.В. Сучасні проблеми та вектори розвитку бюджетного процесу в Україні // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 40–48.
4. Забедюк М.С. Особливості формування та функціонування фінансових систем зарубіжних країн. *Економічний форум*. 2015. № 1. С. 202–207. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_1_35 (дата звернення 07 жовтня 2019 року).
5. Коваленко В.В. Реформування та стратегічний розвиток фінансової системи України / В.В. Коваленко // ScienceRise. – 2015. – № 2(3). – С. 43–46.
6. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. URL: <http://reforms.in.ua/Content/download/Reforms/Financial%20sector/Complex%20program%20finance%20v4.pdf> (дата звернення 07 жовтня 2019 року).
7. Кудряшов В.П. Державні фінанси в період проведення реформ. // Фінанси України. – 2012. – № 1. – С. 41–57.
8. Луїніна І.О. Проблеми й перспективи розвитку системи державних фінансів в Україні. // Фінанси України. – 2010. № 2. – С. 3–12.

9. Молдован О.О. Новий етап реформи системи державних фінансів України: ключові пріоритети та завдання. // Фінанси України. – 2014. – № 8. – С. 57–69.
10. Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації: кол. моногр. / Лунина І.О., Булана О.О., Фролова Н.Б. та ін.; за ред. д.е.н. І.О. Луниної; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Київ, 2014. – 296 с.
11. Проблеми розвитку фінансової системи України та шляхи їх вирішення: монографія/ М.І. Карлін, Ю.В. Шулик, А.В. Кулай та ін.; за ред. д.е.н. проф. М.І. Карліна. – Луцьк: Вежа-Друк, 2014. – 364 с. – ISBN 978-617-7181-15-7.
12. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співчленами, з іншої сторони. *Урядовий веб-портал*. URL: EUAssociation Agreement_%28body%29.pdf (дата звернення 07 жовтня 2019 року).
13. Еволюція фінансової системи ЄС: виклики та перспективи для України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1671> (дата звернення 07 жовтня 2019 року).
14. Стратегія розвитку України «Україна 2020: стратегія національної модернізації». URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/>(дата звернення 07 жовтня 2019 року).
15. Фінансова система національної економіки: проблеми розвитку та управління змінами: в 3 т. / за ред. Т.І. Єфименко. Київ: Держ. навч.-наук. установа «Акад. фін. упр.», 2012. Т. 1 – 892 с.
16. Фінансова система в США. URL: <http://amerikos.com/usa/financial-s/> (дата звернення 07 жовтня 2019 року).
17. Фінансова система Японії. URL: <http://japangid.ru/regulirovanie-runka-bankovskix-uslug/> (дата звернення 07 жовтня 2019 року).
18. Елєрс Герд. Стратегії реформ у сфері державних фінансів. Національні програми та міжнародні вимоги (МВФ, ЄС, Світовий банк) // Фінанси України. – 2014. – № 7. – С. 7–16.

References:

1. Biudzhetni kodeks Ukrainy vid 08 lypnia 2010 r. # 2456-VI (iz zminamy i dopovnenniamy na 01.07.19): [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. (accessed 07 October 2019).
2. Podatkovi kodeks Ukrainy vid 02.10.2010 r. #2736-IV iz zminamy ta dopovnenniamy.[Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2736-IV>. (accessed 07 October 2019).
3. Buhai T.V. (2012). Suchasni problemy ta vektory rozvytku biudzhethnoho protsesu v Ukraini. [Current problems and vectors of development of the budget process in Ukraine]. Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnogo universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy, no. 2, pp. 40–48.
4. Zabediuk M.S.(2015) Osoblyvosti formuvannia ta funktsionuvannia finansovykh system zarubiznykh krain.[Features of formation and functioning of financial systems of foreign countries]. Economic Forum. [Ekonomichnyi forum], no. 1, pp. 202–207. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_1_35. (accessed 07 October 2019).
5. Kovalenko V.V. (2015) Reformuvannia ta strategichnyi rozvytok finansovoi systemy Ukrainy [Reforming and strategic development of the financial system of Ukraine]. Naukoviy svit [ScienceRise], no. 2(3), pp. 43–46.
6. Kompleksna prohrama rozvytku finansovogho sektoru Ukrainy do 2020 roku [Comprehensive Program for Development of the Financial Sector of Ukraine until 2020]. Available at: <http://reforms.in.ua/Content/download/Reforms/Financial%20sector/Complex%20program%20finance%20v4.pdf>. (accessed 07 October 2019).
7. Kudriashov V.P.(2012). Derzhavni finansy v period provedennia reform [State finances in the period of reforms]. Finansy Ukrainy [The Finance of Ukraine], no. 1, pp. 41–57.
8. Lunina I.O. (2010). Problemy i perspektyvy rozvytku systemy derzhavnykh finansiv v Ukraini [Problems and prospects of development of the public finance system in Ukraine]. Finansy Ukrainy [Finance of Ukraine], no. 2, pp. 3–12.
9. Moldovan O.O. (2014). Novyi etap reformy systemy derzhavnykh finansiv Ukrainy: kluchovi priorytety ta zavdannia [A new stage of reform of the public finance system in Ukraine: key priorities and tasks]. Finansy Ukrainy [Finance of Ukraine], no. 8, pp. 57–69.
10. Lunina I.O., Bulana O.O., Frolova N.B. ta in. za red. d.e.n. I.O. Luninoi (2014). Rozvytok derzhavnykh finansiv Ukrainy v umovakh hlobalizatsii : kol. monohr. [Development of public finances of Ukraine in the conditions of globalization: count. monogram]. NAN Ukrainy, DU «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України» [NAS of Ukraine, State Institution «Inst. and predicted. NAS of Ukraine »], Kyiv, pp. 296.
11. Carlin M.I., Shulik Yu.V., Kulay A.V. et al. ; in a row. Doctor of Economics prof. E. Carlina. (2014) Problemy rozvytku finansovoi systemy Ukrainy ta shliakhy iikh vyrishennia: monohrafia [Problems of development of the financial system of Ukraine and ways of their solution: monograph]. Lutsk: Tower-Printing, pp. 364. ISBN 978-617-7181-15-7.
12. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivchlenamy, z inshoi storony [Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, European Members, on the other]. Available at: [EUAssociation Agreement_% 28body% 29.pdf](http://www.niss.gov.ua/articles/1671). (accessed 07 October 2019).
13. Evoliutsiia finansovoi systemy YeS: vyklyky ta perspektyvy dlia Ukrainy [Evolution of the EU financial system: challenges and prospects for Ukraine]. [online] Available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/1671>. (accessed 07 October 2019).
14. Strateghiya rozvytku Ukrainy «Ukraina 2020: strateghiya nacionalnoji modernizacii» [Ukraine 2020 Development Strategy: Ukraine's National Modernization Strategy] (2015) Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/>. (accessed 07 October 2019)
15. Finansova sistema nacionalnoji ekonomiky: problemy rozvytku ta upravlinnia zminyami [Text].(2012) [The financial system of the national economy: problems of development and change management] [Text]: in 3 volumes / ed. T.I. Efimenko; The state. scientific-scientific “Acad. Finn”. – K.: DNNU Acad. Finn .pp. 892 – ISBN 978-966-2380-36-1. Vol. 1. / [I.B. Basiluk and others], pp. 892.
16. Finansova sistema v SShA [The US financial system]. Available at: <http://amerikos.com/usa/financial-s/>. (accessed 07 October 2019).
17. Finansova sistema Yaponii [Japan's financial system]. Available at: <http://japangid.ru/regulation-runka-bankovskix-uslug/>. (accessed 07 October 2019).
18. Eliers Gerd (2014). Stratehii reform u sferi derzhavnykh finansiv. Natsionalni prohramy ta mizhnarodni vymohy (MVF, YeS, Svitovyi bank) [Public Finance Reform Strategies. National Programs and International Requirements (IMF, EU, World Bank)]. Gerd Ellers // Finance of Ukraine, 7, pp. 7–16. Available at: <http://amerikos.com/usa/financial-s/> (accessed 07 October 2019).

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы современной финансовой системы страны и особенности ее формирования. Определена структура финансовой системы и приведены пути ее совершенствования на основе европейского опыта при проведении ассоциации между Европейским Союзом и Украиной согласно стратегии развития Украины «Украина 2020» стратегия национальной модернизации. Предложено реформирования финансовой системы и прежде всего государственных финансах, в частности, бюджетной и налоговой систем, бюджетной и фискальной децентрализации, что позволит усовершенствовать систему государственных финансов и на их основе осуществлять реформы финансов всех сфер, звеньев и подсистем: финансов субъектов хозяйствования, финансов граждан, страхование, финансового рынка. Вся финансовая система это единое целое организм на уровне государства и если хоть в одном звене или подсистеме возникают нарушения финансового законодательства, то соответственно, это нарушает всю целостность системы. Обоснованно проблемы финансовой системы Украины, а также необходимость ее сбалансирования. Исследовано состояние, пути стабилизации финансовой системы Украины и предложены направления ее реформирования, прежде всего, государственных финансов, учитывая мировой опыт. В условиях глобализации и циклического развития экономики вопрос проведения реформ в финансовой системе является своевременным и необходимым. Определены основные направления реформирования финансового сектора для обеспечения его развития, в частности через реформирование финансовой системы Украины.

Ключевые слова: финансовая система, финансовый контроль, банковская система, показатели, бюджет, реформа.

MODERN PROBLEMS AND WAYS TO IMPROVE THE FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE

Summary. The article deals with the problems of the country's modern financial system and the peculiarities of its formation. The structure of the financial system is defined and the ways of its improvement based on the European experience in conducting the association between the European Union and Ukraine in accordance with the Ukraine 2020 Development Strategy of Ukraine "Ukraine" strategy of national modernization. It is proposed to reform the financial system and, above all, public finances, in particular, the budget and tax systems, budgetary and fiscal decentralization, which will make it possible to improve the system of public finances and, on their basis, to reform the finances of all spheres, units and subsystems: finances of economic entities, citizens' finances, insurance, financial market. The entire financial system is a single whole organism at the state level and if at least one link or subsystem breaches financial legislation, then accordingly, it violates the entire integrity of the system. The problems of the financial system of Ukraine, as well as the necessity of balancing it, are substantiated. The state, ways of stabilization of the financial system of Ukraine are investigated and the directions of its reforming, first of all, public finances, taking into account world experience, are offered. The global financial system, including the Ukrainian financial system, is experiencing a complex financial crisis. In the context of globalization and cyclical economic development, the issue of reforms in the financial system is timely and necessary. The main directions of reforming the financial sector to ensure its development are identified, in particular through the reform of the financial system of Ukraine. It is determined that one of the problems for Ukraine today is the imbalance in budget expenditures and revenues, as well as a significant increase in government debt and irrational cost sharing. In our opinion, in order to address these issues, it is necessary to implement state control over the spending of funds, their expediency and to properly monitor the cash flows. At the same time, it should be mandatory to reduce the amount of borrowing to cover the budget deficit.

Key words: financial system, financial control, banking system, indicators, budget, reform.

Комаринець С. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національного університету «Львівська політехніка»*

Komarynets Sofia

*Ph.D. in Economics,
Ass. Prof. at the Theoretical and Applied Economics Department,
Lviv Polytechnic National University*

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ, ОЦІНЮВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У роботі сформовано наукове підґрунтя до визначення, оцінювання та підвищення ефективності діяльності підприємства. Виявлено різні боки та підходи до розгляду поняття, встановлено відмінності між «об'єктивним» та «суб'єктивним» оцінюванням ефективності діяльності підприємства у нестабільному зовнішньому середовищі. Диференційовано поняття ефективності та результативності діяльності суб'єкта господарювання. Запропоновано широкий набір показників для оцінювання рівня ефективності діяльності підприємства за традиційним підходом. Установлено особливості оцінювання діяльності суб'єкта господарювання на основі багатофакторного підходу та збалансованої системи фінансових і нефінансових показників. Виявлено основні проблеми, які виникають у процесі оцінювання та підвищення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта в умовах обмеженості ресурсів.

Ключові слова: ефективність, результативність, рентабельність, економічна додана вартість, дохід, прибуток.

Вступ та постановка проблеми. На сучасних ринках підприємства діють із метою примноження власних конкурентних переваг, збереження своїх ринкових позицій в умовах обмеженості ресурсів, для чого проводять постійну оцінку діяльності за допомогою як кількісних, так і якісних показників. Результати оцінки дають підприємствам можливість сформувати орієнтири або цільові показники діяльності, вибрати стратегію поведінки та створити комплекс заходів, які допоможуть у їх досягненні. Дотримання вибраної стратегії та втілення визначених заходів сприяють стратегічному успіху підприємства.

Одним із показників, які можуть використовуватися для оцінки діяльності підприємства, є ефективність. Для того щоб бути спроможним зрозуміти, як цей показник можна застосувати для оцінки функціонування підприємства, потрібно вивчити й зрозуміти, що таке ефективність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те що дане поняття існує давно та часто досліджується різними як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями, такими як Д.С. Андерсон, М.А. Вондерембс, Т.С. Голубева, К. Жанг, Д. Клівленд, І.В. Колос, Д.С. Лім, І.О. Макаренко, В.Т. Ньюелл, П.М. Свемідас, Н. Слек, М.А. Трейсі, Г.П. Уайт, Р.Д. Шрьодер, проте воно є настільки складним, що вони досі не можуть дійти спільної думки про єдине узгоджене тлумачення поняття. З іншого боку, те, що ефективність можна розглядати з різних боків, для диференційованих цілей, а її показники можуть служити для різних досліджень, не спрощує завдання одержання уніфікованого визначення і розуміння поняття.

Метою даної роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до визначення й оцінювання ефективності діяльності підприємства.

Результати дослідження.

Серед багатьох визначень ефективності багато однакових за змістом. Якщо їх підсумувати, отримаємо два боки одного поняття: з одного боку, ефективність – це здатність приносити ефект, чинити дію [1], з іншого – це співвідношення результату виробництва до витрат [2]. Отже,

можна зробити висновок, що ефективність – це показник, який застосовується для оцінки функціонування об'єкта оцінювання та стосується відношення результату діяльності до витрат, що використовуються для досягнення цього результату [3].

Останнім часом популярності набуває твердження про два боки ефективності: об'єктивний (кількісний), де ефективність визначають за допомогою кількісних фінансових показників, та суб'єктивний (якісний), де її оцінюють на основі суб'єктивних оцінок оцінювача.

Оскільки вважають, що відношення результату до витрат є тільки коефіцієнтом віддачі від використаних ресурсів, це недостатньо, щоб відобразити всю систему процесів, які проходять на об'єкті дослідження [4]. Згідно з таким підходом, ефективність уже є не лише відношенням результату діяльності до витрат, здійснених для його досягнення, а й процесом досягнення цього результату, тобто певним набором або послідовністю заходів, які проводять для отримання бажаного кінцевого результату. Відповідно до запропонованого визначення, ефективність оцінюють уже не за допомогою відношення (коефіцієнта), а за вектором, що вказує (найбільш) правильний напрям розвитку суб'єкта [5]. За цим підходом суб'єкт вважається ефективним, якщо йде вздовж правильного керунку. Так, ефективність вважається наслідком правильного створення об'єктів, руху за правильним вектором, керунком, що сукупно призводить до успіху суб'єкта [6].

Будь-який суб'єкт є системою, яка характеризується набором внутрішніх зв'язків між її складниками та комплексом зв'язків між елементами системи та зовнішнього середовища її перебування. Отже, якщо вектор вказує на керунок руху суб'єкта у часі та просторі, то переміщення зазнають усі (як внутрішні, так і зовнішні) його зв'язки.

Вчені зазначають, що суб'єкт може досягти довготривалого успіху, який полягає у забезпеченні життєздатності до досягнення цілей, якщо буде ефективний рівно ж, як результативний. Результативність полягає у виробництві необхідних «правильних» продуктів [7]. Проте якщо ефективність (за традиційним підходом) підлягає

кількісній оцінці за допомогою фінансових показників, результативність важко піддається такому вираженню. З іншого боку, показник, який відображає «правильність» роботи суб'єкта, слід обчислити у числовому виразі. Це може бути результат здійснення процесу функціонування, наслідком якого є досягнення очікуваного ефекту як числового співвідношення результату до витрат.

Науковці розрізняють поняття «ефективність» (англ. efficiency), яке стосується ресурсів виробництва – людських, матеріальних, фінансових, організаційних – у процесі їх раціонального використання для досягнення шуканого ефекту, і «результативність» (англ. effectiveness), що застосовується до цілей суб'єкта, його розвитку та стратегій поведінки, які оцінюються у співвідношенні причин функціонування і результатів діяльності суб'єкта [8].

Зазначають, що усвідомлення різниці між цими поняттями є надзвичайно важливим для підприємств, оскільки здатність досягати поставлених цілей – результативність – є вимогою зовнішнього середовища існування суб'єкта господарювання. Якщо підприємство працює ефективно, наприклад досягає високих обсягів виробництва з низькими витратами (ймовірно, за рахунок упровадження ощадних технологій виробництва), проте його продукція не користується попитом на ринку, воно є нерезультативним. І навпаки, перманентний рух до пристосування внутрішнього середовища функціонування до вимог зовнішнього, який результатує у випуск продукції, що користується високим попитом, одночасно характеризується високою результативністю, проте може бути низькоефективним.

Отже, результативність є коефіцієнтом, відношенням результату до витрат, а ефективність указує на правильність або неправильність діяльності суб'єкта [9]. Результат діяльності підприємства можна оцінити у різних її сферах: виробничій, фінансовій, соціальній, екологічній та ін. Виробничі результати діяльності визначають за допомогою кількості виготовленої або реалізованої продукції належної якості. Фінансові – за допомогою дивідендів, процентів, основних засобів, зданих в оренду, тощо. Соціальні, екологічні та інші так звані неекономічні результати можна включати до оцінювання ефективності роботи господарюючого суб'єкта лише у разі їх вартісного виразу. Комплексне оцінювання загального результату проводять за допомогою показників загального доходу, фінансового результату, доданої вартості.

Слід обов'язково враховувати той факт, що будь-який суб'єкт є системою, яка характеризується не лише сукупністю її внутрішніх елементів і взаємозв'язками між ними, а й зв'язками між елементами системи і зовнішнім середовищем його існування. Тому на ефективність суб'єкта впливає зовнішнє середовище, яке може як сприяти, так і заважати його роботі, відповідно збільшуючи або зменшуючи ефективність його діяльності. Тому з метою полегшення роботи суб'єкта слід примножувати позитивний і зменшувати негативний вплив оточення на його функціонування.

Із позицій взаємодії суб'єкта господарювання із зовнішнім середовищем можна відзначити різні аспекти поняття ефективності. Якщо розглядати ефективність із погляду зацікавлених у діяльності суб'єкта сторін і їх матеріальної (фінансової) вигоди, визначають економічну ефективність як ступінь відповідності результатів діяльності суб'єкта і витрат, здійснених на цю діяльність до (матеріально (фінансово) виражених) цілей і очікувань зацікавлених сторін. Якщо йдеться про ефективність із погляду соціальних інтересів суспільства, означають соціальну ефективність як ступінь відповідності соціальних результатів діяльності суб'єкта і витрат, здійснених

на їх досягнення, до цілей і соціальних очікувань суспільства. Якщо визначати ефективність із боку екологічних інтересів держави і суспільства, тоді йдеться про екологічну ефективність як ступінь відповідності екологічних результатів діяльності суб'єкта і витрат, проведених на цю роботу, до екологічних інтересів держави і суспільства.

Із позиції внутрішніх елементів суб'єкта та взаємозв'язків між ними означимо низку проблем, що виникають під час оцінки ефективності:

- диференціація мети і завдань суб'єкта господарювання залежно від періоду оцінки (підвищення ефективності діяльності може виступати метою підприємства як у короткостроковому, так і довгостроковому періоді);
- диференціація шуканих значень ефективності для різних етапів життєвого циклу суб'єкта (підвищення ефективності не завжди виступає завданням діяльності суб'єкта);
- диференціація отриманих оцінок ефективності та реального стану ефективності (результати оцінки ефективності базуються минулому періоді, проте не дають можливості стверджувати про обов'язковість екстраполяції результатів на теперішнє і майбутнє, можна робити прогнози про збереження тенденції або ні залежно від стійкості або зміни зовнішніх і внутрішніх чинників впливу на функціонування суб'єкта);
- диференціація оцінок ефективності для різних замовників оцінок для різних цілей оцінок (наприклад, ефективність інвестицій у статутний капітал підприємства оцінюють на вимогу учасників із метою підтвердження або спростування доцільності інвестування у підприємство) [10].

Отже, ефективність застосовується для оцінювання діяльності суб'єктів. Незважаючи на тривале часте використання, сутність поняття залишається не до кінця вивченою, чітко не визначеною у науковій літературі. З одного боку, це пояснюється багатоаспектністю поняття, а з іншого – диференціацією проблем, які виникають під час оцінювання ефективності. Рекомендується розмежовувати поняття результативності та ефективності та визначати перше як відношення результату до витрат, а друге – як ступінь правильності роботи суб'єкта та оцінювати ефективність за одним із сучасних підходів комплексно: об'єктивно – за допомогою кількісних фінансових показників та суб'єктивно – на основі суб'єктивних оцінок експертів-оцінювачів.

В умовах обмеженості ресурсів особливого значення набуває проблема підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Встановлено, що для оцінювання рівня ефективності можна застосовувати як фінансові, так і нефінансові вимірники. Оцінювання ефективності проводять для виявлення позитивних або негативних відхилень у її рівні. Метою підвищення рівня ефективності виступає максимізація результатів, що припадають на одиницю витрат для їх досягнення. Для кожного суб'єкта господарювання слід сформувати систему визначених кількісних і якісних показників для оцінювання рівня ефективності, яка відповідатиме його основній меті, завданням та інтересам.

Якщо йдеться про кількісні показники ефективності як відношення отриманих результатів до витрачених на їх досягнення ресурсів, то значення набуває не лише загальна величина результатів і витрат, а й період їх отримання чи здійснення. Для оцінювання ефективності потрібно вирішити проблему взаємозв'язку результатів і витрат у межах означеного періоду, оскільки досягнення результатів від витрачених ресурсів можуть відбуватися з часовим розривом.

Сьогодні немає визначеної системи показників із чітким зазначенням інтервалів рівнів ефективності для тих

чи інших суб'єктів господарювання різних форм власності, розмірів, мети та видів економічної діяльності, проте існують два підходи до оцінювання рівня ефективності – ресурсний і грошовий. Згідно з першим, оцінювання результатів відбувається за допомогою показника обсягу виготовленої продукції, а витрат – обсягу витрачених ресурсів за видами. За другим результати оцінюють через надходження (приплив) грошових коштів, а витрати – через їх витрати (відплив). Основною проблемою обох підходів є вищеназвана неузгодженість періоду отримання результатів і здійснення витрат, оскільки, незважаючи на те що результати вважаються отриманими в момент виготовлення продукції, а витрати здійснені у час споживання ресурсів, розрив виникає через інтервали між виготовленням або споживанням продукції й оплатою за витрачені ресурси або реалізовану продукцію. Основна відмінність між підходами, згідно з означеною проблемою, полягає у визначенні часових інтервалів отримання результатів і здійснення витрат. За ресурсним підходом результати вважаються отриманими в момент виробництва продукції, витрати – у момент їх здійснення. За грошовим – результати одержано в момент надходження на рахунок суб'єкта господарювання грошових коштів за виготовлену продукцію, тоді коли вони впливають на його фінансовий стан, витрати – у момент оплати за витрачені ресурси. За грошового підходу слід ретельно стежити за збутом продукції та звертати увагу на часовий розрив між отриманням і оплатою ресурсів.

Іншими відмінностями у підходах є диференціація в урахуванні результатів і витрат. Наприклад, урахування шкідливих викидів за ресурсного підходу відбувається за спеціальними цінами, які засновані на суспільних утратах від викидів. За грошового підходу врахування шкідливих викидів відбувається лише у разі накладення відповідних штрафних санкцій у розмірі цих санкцій, в іншому разі – не відбувається.

Для спеціальних цілей власників суб'єкта господарювання поряд з оцінюванням ефективності його діяльності

проводять оцінку підприємства. Вважається, що підвищення ефективності його діяльності знаходиться у непрямому взаємозв'язку зі зростанням вартості підприємства, оскільки останнє може відбуватися, зокрема, через реінвестування прибутку та нематеріальні чинники, які не відображаються у витратах. У довгостроковому періоді оцінювання ефективності діяльності підприємства у разі реінвестування прибутку, а не витрат його на виплату дивідендів, проводять за показниками капіталізації та зростання вартості суб'єкта господарювання.

Існують різні підходи до оцінювання ефективності: традиційний, що базується на дворівневому оцінюванні за допомогою показників загальної ефективності підприємства (відношення сукупних результатів діяльності до сукупних витрат ресурсів) та часткової (за окремими видами ресурсів); багатофакторний, заснований на мультиваріантному оцінюванні загальних показників ефективності, який через свою складність не знаходить практичного втілення; управління продуктивністю (англ. Performance Management), на базі збалансованої системи фінансових і нефінансових показників (англ. Balanced Scorecard (BSCI), де основним виступає економічна додана вартість (англ. EVA), показники рентабельності – уточнюючими [11].

Загальні та часткові показники, які використовуються для оцінювання ефективності за традиційним підходом, представлено в табл. 1.

Часткові показники вказують на ефективність певних ресурсів, яку доцільно аналізувати в динаміці, що дасть змогу висвітлити найбільш проблемні ділянки у роботі підприємства.

У практичному використанні на підприємстві визначають ефективність чинників, які прийнятні та призводять до успіху/невдачі. Варто зазначити, що окремі показники можуть не відображати реальну ситуацію, оскільки підвищення ефективності одного показника може вимагати підвищення ефективності іншого. Аналіз динаміки загальних показників ефективності веде до отримання ймовірно точних результатів.

Таблиця 1

Показники оцінювання ефективності за традиційним підходом

№ з/п	Тип показника	Назва показника	Спосіб обчислення показника
1.1	Загальні	Рентабельність активів	Прибуток / середні активи
1.2		Рентабельність власного капіталу	Прибуток / власний капітал
1.3		Рентабельність інвестованого капіталу	Прибуток / власний капітал + довгострокові зобов'язання
1.4		Рентабельність продукції	Прибуток від реалізації продукції / поточні витрати
1.5		Рентабельність продажу	Прибуток від реалізації продукції / чистий дохід від реалізації продукції
1.6		Рентабельність операційної діяльності	Прибуток від операційної діяльності / операційні витрати
2.1.1	Часткові – показники ефективності використання основних засобів	Віддача основних засобів	Річний обсяг виробленої продукції у грошовому виразі / середньорічна вартість основних засобів
2.1.2		Рентабельність основних засобів	Річний прибуток підприємства / середньорічна вартість основних засобів * 100
2.1.3		Коефіцієнт використання виробничої потужності	Річний обсяг продукції у натуральному виразі / середньорічна потужність підприємства
2.2.1	Показники ефективності використання обігових коштів	Коефіцієнт обертання	Дохід від реалізації продукції за період / середній залишок обігових коштів підприємства
2.2.2		Рентабельність обігових коштів	Річний прибуток підприємства / середній залишок обігових коштів підприємства * 100
2.2.3		Відносна економія обігових коштів	Середні залишки обігових коштів у базовому році / реалізована продукція підприємства у базовому році * реалізована продукція підприємства у звітному році – середні залишки обігових коштів у звітному році

2.3.1	Показники ефективності використання трудового потенціалу	Виробіток	Річний обсяг продукції у натуральному виразі / середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу
2.3.1		Вироблена продукція на одиницю фонду оплати праці	Річний обсяг виробленої продукції у грошовому виразі / річний фонд оплати праці підприємства
2.3.3		Темп зростання продуктивності праці	Рівень продуктивності праці у звітному році / рівень продуктивності праці у базовому році
2.3.4		Відносна економія кількості працівників	Середньооблікова чисельність персоналу у базовому році / обсяг виробленої продукції у базовому році * обсяг виробленої продукції у звітному році – середньооблікова чисельність персоналу у звітному році
2.3.5		Частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці	(Рівень продуктивності праці (виробітку) у звітному році – рівень продуктивності праці (виробітку) у базовому році) * середньооблікова чисельність персоналу у звітному році / приріст обсягу виробництва продукції * 100
2.4.1	Показники ефективності використання нематеріальних активів	Віддача нематеріальних активів	Річний обсяг виробленої продукції у грошовому виразі / середньорічна вартість нематеріальних активів
2.4.1		Рентабельність нематеріальних активів	Річний прибуток підприємства / середньорічна вартість нематеріальних активів
2.5.1	Показники ефективності інвестицій	Рентабельність інвестицій	Річний прибуток підприємства / власний капітал + довгострокові зобов'язання * 100

Джерело: сформовано за [12]

Загальні показники, такі як рентабельність активів, власного та інвестованого капіталу, містять корисну для власників підприємства інформацію, тоді як рентабельність продукції, продажу та операційної діяльності – для управлінців. Вимоги до показників рентабельності капіталу різняться від країни походження суб'єкта через поєднання ризику із вартістю залученого капіталу: у розвинутих країнах очікуване значення може бути нижчим (5–10%), у країнах, що розвиваються, – вищим (20–30%). Довгостроковий очікуваний рівень рентабельності визначається у стратегії розвитку суб'єкта, незважаючи на те що у короткостроковому періоді основним завданням може бути збільшення обсягу виробництва або зайняття певної ринкової частки.

Висновки. Отже, питання підвищення ефективності діяльності підприємства важливе з позицій усіх

зацікавлених у роботі підприємства сторін: власників, управлінців, інвесторів. Так, власники зацікавлені у підвищенні ефективності діяльності підприємства, тому що воно веде до збільшення віддачі від капіталу, управлінці – в отриманні винагороди за ефективне управління, інвестори – у визначенні рівня привабливості підприємства. Оцінювання ефективності діяльності підприємства формує пошукову базу ресурсів його підвищення, визначає підстави для продовження або зміни обраного варіанту стратегічного розвитку суб'єкта. Кожне оцінювання ефективності діяльності підприємства здійснюється для конкретної мети, для конкретних зацікавлених сторін, для конкретного етапу життєвого циклу підприємства, для суб'єктів різного розміру, форми власності, організації та рівня діяльності.

Список використаних джерел:

1. Енциклопедія Кирила і Мефодія онлайн. URL : <http://vse-prosto.xn--b1ag1aeig3e.xn--p1ai/enciklopedija-kirila-i-mefodija-onlajn.html> (дата звернення: 01.11.2019).
2. Толковий словарь Даля онлайн. URL : <http://www.slovardalja.net/> (дата звернення: 01.11.2019).
3. Комаринець С.О. Визначення продуктивності як результату застосування організаційної гнучкості. URL : http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/16398/1/221_Komarinec_379_380_Modern_Problems.pdf (дата звернення: 01.12.2019).
4. Іенекенс Ж. Менеджмент в умовах ринкової економіки. Теорія і практика. Київ : Вища шк., 2005. 206 с.
5. Батракова Т.І. Сутність поняття «економічна ефективність» діяльності в ринкових умовах. *Економіка, організація і управління підприємствами. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2015. № 1(69). Ч. 1. С. 173–178.
6. Друкер П. Управление, нацеленное на результаты / пер. с англ. Москва : Технологическая школа бизнеса, 1992. 192 с.
7. Саймон Г. Менеджмент в организациях. URL : <https://pqm-online.com/assets/files/lib/books/simon.pdf> (дата звернення: 15.11.2019).
8. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента / пер. с англ. Москва : Дело, 1993. 128 с.
9. Давиденко Н.М. Оцінювання ефективності корпоративного управління акціонерними товариствами. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2011. С. 108–111.
10. Мусійовський Р.Ю., Комаринець С.О. Проблеми визначення ефективності діяльності підприємства. *Публічне управління та адміністрування: конкурентні виклики сучасності* : матеріали II Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, м. Львів, 01 квітня 2019 р. Львів : Галицька видавнича спілка, 2019. 1 електрон. опт. диск (CD-R).
11. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я / пер. с англ. Санкт-Петербург : Питер, 1999. 496 с.
12. Подольська В.О., Яриш О.В. Фінансовий аналіз. Київ : Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.

References:

1. Entsyclopedia Kyryla e Mephodia online [Encyclopedia of Cyril and Methodius online]. Available at: <http://vse-prosto.xn--b1ag1aeig3e.xn--p1ai/enciklopedija-kirila-i-mefodija-onlajn.html> (accessed 01.11.2019).
2. Tolkovyy slovar Dalja online [Dahl Interpretative Dictionary online]. Available at: <http://www.slovardalja.net/> (accessed 01.11.2019).
3. Komaryntes S.O. (2011) *Vyznachennya poductyvnosti yak rezultatu zastosuvannia orhanizatsiynoyi hnuchkosti* [Performance Definition as a Result of Organizational Flexibility]. Available at: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/16398/1/221_Komarinec_379_380_Modern_Problems.pdf (accessed 01.12.2019).

- Ienekens Zh. (2005) *Management v umovakh rynkovoi ekonomiky. Teoriya i praktyka* [Management in a Market Economy. Theory and Practice]. Kyiv: Vyshcha shkola. (in Ukrainian).
- Batrakova T.I. (2015) Sutnist ponyattya "economiczna efektyvnist" diyalnosti v rynkovykh umovakh [The Essence of the Concept of "Economic Efficiency" of Activity in Market Conditions]. *Ekonomika, orhanizatsiya i upravlinnya pidpryemstvamy. Naukovyy visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli* [Economics, organization and management of enterprises. Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade], no. 1(69), vol. 1., pp. 173–178.
- Druker P. (1992) *Upravleniye, natselennoye na rezultaty* [Management Focused on Results]. Moscow: Tekhnologicheskaya shkola biznesa. (in Russian).
- Simon G. *Menedzhment v organizatsiyakh* [Management in Organizations]. Available at: <https://pqm-online.com/assets/files/lib/books/simon.pdf> (accessed 15.11.2019).
- Holt R.N. (1993) *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: Delo. (in Russian).
- Davydenko N.M. (2011) Otsinyuvannya efektyvnosti korporatyvnoho upravlinnya aktsionernymy tovarystvamy [Evaluation of Corporate Governance Effectiveness of Joint Stock Companies]. *Visnyk Lvivskoyi komertsyynoyi akademiyi: zbirnyk naukovykh prac. Seriya ekonomichna* [Bulletin of the Lviv Commercial Academy: Collection of Scientific Works. The Economic Series], pp. 108–111.
- Musiyovskyy R.Y., Komarynets S.O. (2019) Problemy vyznachennya efektyvnosti diyalnosti pidpryemstva [Problems of Determining the Efficiency of the Enterprise]. Proceedings of the Second Ukrainian Scientific and Practical Internet Conference *Publichne Upravlinnya ta Adminisruvannya: Konkurentni Vykyky Suchasnosti (Ukraine, Lviv, April 1, 2019)*, Lviv: TzOV «Halyska vydavnycha spilka», P. 61.
- Kokh R. (1999) *Menedzhment e finansy ot A do YA* [Management and Finance from A to Z]. Saint Petersburg: Peter. (in Russian).
- Podolska V.O., Yarish O.V. (2007) *Finansovyy analiz* [Financial Analysis]. Kyiv: Tsentri navchalnoyi literatury. (in Ukrainian).

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ, ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В работе сформирована научная основа определения, оценки и повышения эффективности деятельности предприятия. Выявлены различные стороны и подходы к рассмотрению понятия, установлены различия между «объективной» и «субъективной» оценками эффективности деятельности предприятия в нестабильной внешней среде. Дифференцированы понятия эффективности и результативности деятельности предприятия. Предложен широкий набор показателей для оценки уровня эффективности деятельности предприятия согласно традиционному подходу. Установлены особенности оценки деятельности предприятия на основе многофакторного подхода и сбалансированной системы финансовых и нефинансовых показателей. Выявлены основные проблемы, возникающие в процессе оценки и повышения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта в условиях ограниченности ресурсов.

Ключевые слова: эффективность, результативность, рентабельность, экономическая добавленная стоимость, доход, прибыль.

PROBLEMS OF DEFINITION, EVALUATION AND IMPROVEMENT OF ENTERPRISE EFFICIENCY

Summary. In the current conditions the enterprises operate in order to increase their own competitive advantages and maintain their market position in the terms of environmental uncertainty, instability and limited resources. Due to the mentioned circumstances they conduct a continuous evaluation of their activities with the help of both quantitative and qualitative indicators. The results of the evaluation give businesses the opportunity to formulate benchmarks or performance targets, select a behavioural strategy and create a set of activities that will help them to achieve certain aims. Adherence to the chosen strategy and implementation of certain measures contribute to the strategic success of the enterprise. The differences between the concepts of the efficiency and the effectiveness of entity's activity are identified. The extreme business importance of these concepts difference is underlined. The meanings of performance, efficiency, effectiveness and profitability are defined. The efficiency is determined as one of the indicators that can be used to evaluate an enterprise's performance in the work. In order to be able to understand how this measure can be applied to evaluate the functioning of an enterprise, the concept of the efficiency is presented in the work. The scientific basis for determining, evaluating and improving the efficiency of enterprises activity is formed. Different sides and approaches to the concept consideration are identified. The divergence between "objective" and "subjective" evaluation of the performance of the enterprise in an unstable external environment are established. A wide range of indicators of overall and partial performance estimation is proposed to evaluate the level of enterprise performance by the traditional approach. The peculiarities of evaluating the activity of an entity on the basis of a multifactorial approach and on the basis of a balanced system of financial and non-financial indicators (Balanced Scorecard System) are established. The main problems encountered in the process of evaluating and improving the performance of an entity in resource constraints have been identified.

Key words: efficiency, effectiveness, profitability, economic added value, income, profit.

Копич Р. І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка

Korych Roman

PhD Candidate of Economic Sciences,
Docent of the Department of International Economic Analysis and Finance,
Ivan Franko National University of Lviv

ЗОВНІШНІ ЕФЕКТИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НАЙБІЛЬШИХ КРАЇН ЄВРОЗОНИ ДЛЯ КРАЇН ПІВДЕННОЇ ЄВРОПИ

Анотація. Із використанням квартальних даних за період 1990–2018 рр. досліджено залежність циклічної динаміки ВВП та відносних цін країн Південної Європи (Греція, Іспанія, Португалія) від сальдо бюджету країн Єврозони (для цього використано модель векторної авторегресії). Виявлено, що профіцит бюджету країн Єврозони має виразний короткочасний рестрикційний вплив, який може з часом трансформуватися в стимулюючий експансійний ефект. Зокрема, таку особливість виявлено для Греції. Найбільш негативні наслідки для країн Південної Європи має поліпшення сальдо бюджету у Франції. Натомість політика фінансової оощадності в Німеччині характеризується виразним переходом від рестрикційного до експансійного ефекту, передусім для Греції. Вагомий вплив фінансових шоків країн Єврозони на відносні ціни не виявлено.

Ключові слова: сальдо бюджету, цикл ділової активності, реальний обмінний курс, Єврозона, країни Південної Європи.

Вступ та постановка проблеми. Політика фінансової оощадності в Німеччині та інших найбільших країнах Єврозони досить часто критикується з позицій погіршення економічного стану «проблемних» країн Південної Європи, адже провокує несприятливі платіжні дисбаланси. Приміром, Р. Беллафіоре [8, с. 497–512] уважає, що за таких умов брак можливостей для девальвації грошової одиниці зумовлює спад виробництва в обох групах країн – із дефіцитом і профіцитом зовнішньої торгівлі. Для вирішення проблеми запропоновано тимчасове, але значне збільшення дефіциту бюджету в Німеччині та «проблемних» країнах Єврозони. Це перегукується з пропозицією Х. Галі [14] щодо тимчасового збільшення урядових видатків споживчого спрямування за допомогою монетизації дефіциту бюджету, яку зроблено для нинішнього стану екстремально низької процентної ставки (англ. Zero Lower Bound – ZLB). С. Цесарато і С. Стіраті [9, с. 56–86] теж критикують політику фінансової оощадності з позицій надмірного стимулювання німецького експорту, що погіршує економічне становище країн європейської «периферії».

Водночас не бракує аргументів цілком протилежного спрямування, передусім на підставі акцентування зв'язку між скороченням дефіциту бюджету найбільших країн Єврозони та премією від ризику для «проблемних» країн Півдня Європи [17, с. 380–392; 20]. Платіжні дисбаланси країн Єврозони стали наслідком не так фінансової оощадності в Німеччині, як надмірного дефіциту бюджету країн «периферії» та підвищення одиничних коштів праці.

У 2010–2013 рр. країни Південної Європи створили загрозу масштабної боргової кризи і навіть розпаду Єврозони, але цього не сталося завдяки заходам фінансової консолідації та фінансової допомоги найбільших європейських країн. Загалом «проблемні» країни Південної Європи, передусім Греція і Португалія, слугують корисним прикладом країн європейської «периферії», що тривалий час користалися перевагами більшої відкритості для зовнішньої торгівлі та потоків капіталу, але не зуміли мінімізувати вагомий ризику. Це може бути корисним для

визначення параметрів фінансової політики в сучасній Україні, яка задекларувала курс на євроінтеграцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Потенційно фінансова політика найбільших європейських країн (Німеччина, Франція, Італія, Нідерланди) впливає на країни європейської «периферії» (країни ЦСЄ, Південної та Північної Європи) за допомогою відразу декількох механізмів [20]: 1) *доходу* (зростання попиту в країні-ініціаторі збільшує попит на експорт за кордоном); 2) *відносних цін* (підвищення рівнів цін і заробітної плати лише підсилює стимулюючий вплив); 3) *потоків капіталу* (інструментальним чинником стає різниця процентних ставок); 4) *ризиків* (у валютному союзі премія від ризику може поширюватися на інші країни). Звертаючись до проблематики політики фінансової оощадності (англ. fiscal austerity) в Німеччині зразка 2010–2013 рр., стимулюючим могло бути зниження премії від ризику для «проблемних» країн Півдня Європи¹.

Експерти Європейської Комісії розглядають зовнішні ефекти фінансової політики під кутом залежності від внутрішніх або зовнішніх змін державного боргу, стохастичного або скоординованого характеру, прямих (зовнішня торгівля) або непрямих трансмісійних механізмів (процентна ставка і обмінний курс), особливостей впливу – кейнсіанського або не-кейнсіанського [21]. Власний вплив мають довіра до вибраної фінансової політики, а також низка специфічних для кожної країни структурних та інституційних чинників: обсяги зовнішньої торгівлі, система обмінного курсу, розмір країни – ініціатора фінансового шоку, ступінь мобільності капіталу, реакція центрального банку на інфляцію та циклічні зміни доходу.

Теоретична інтерпретація зовнішніх ефектів фінансової політики достатньо суперечлива в усіх аспектах: напрям впливу, тривалість, трансмісійні механізми. Історично першою спробою аналізу порівняльного впливу

¹ Підтверджено емпірично, що несприятливий (рестрикційний) вплив дефіциту бюджету на дохід посилюється невпевненістю щодо перспектив економічного зростання [25, с. 380–392].

зовнішніх ефектів фінансової (і монетарної) політики стала відома модель Манделла – Флемінга [1, с. 323–427]. У разі збільшення дефіциту бюджету за кордоном, наприклад у Німеччині, можна розраховувати на експансійний ефект доходу, який сильніший за умов фіксованого обмінного курсу; такий висновок підтверджено емпірично за даними 20 промислових країн та 24 країн, що розвиваються. Проте підвищення процентної ставки за кордоном має рестрикційний вплив за рахунок відпливу капіталу і може спричинити спад виробництва, передусім у разі слабого ефекту доходу у зовнішній торгівлі.

Однією з перших спроб відійти від моделі Манделла – Флемінга була модель *Redux* [19, с. 659–706]. Якщо збільшення урядових витрат є *тимчасовим*, сумарний вплив на виробництво за кордоном (зовнішній ефект) є сприятливим, оскільки безпосередній ефект доходу переважає втрати від зміцнення грошової одиниці. Проте у разі *перманентного* збільшення урядових витрат ціновий ефект домінує, так що дохід за кордоном зменшується в короткочасному періоді. За умов фіксованого обмінного курсу збільшення урядових витрат стимулює виробництво в обох країнах.

Ширшу палітру зовнішніх ефектів фінансової політики пропонують неокейнсіанські моделі. Приміром, К. Ерцег та Й. Лінде продемонстрували, що скорочення урядових витрат призводить до меншого спаду виробництва на довгостроковому перспективі, ніж це відбувається за підвищення податків, але у короткочасному періоді все якраз навпаки [12, с. 422–446]. Масштабне скорочення урядових витрат не виправдовує себе за умов ZLB. Для зменшення державного боргу пропонується спочатку значне, але тимчасове підвищення податків, а з часом – перехід до поступового скорочення урядових витрат.

Н. Гадаш, К. Гауценбергер і Н. Шталер визначили, що збільшення урядових витрат на 1% від ВВП збільшує ВВП Німеччини на 1,2%, але в решті країн Євросони набагато менше – лише на 0,12% [13]. Проте негативний вплив за кордоном створює збільшення урядових витрат та зайнятості у державному секторі, тоді як протилежно впливає збільшення державних інвестицій у Німеччині. Подібним чином А. Барб'є-Гошар, Т. Бетті та Д. Діана [3] визначили, що *постійного* збільшення доходу за кордоном можна очікувати від збільшення державних інвестицій, тоді як витрати споживчого характеру мають рестрикційний вплив. Різноспрямований вплив ефектів доходу та порівняльних цін призводить до того, що збільшення доходу за кордоном не відбувається (негативний зовнішній ефект), а з часом навіть з'являється рестрикційний вплив унаслідок зниження реального обмінного курсу (РОК).

У неокласичних моделях реального ділового циклу (англ. Real Business Cycle – RBC) зовнішні ефекти залежать від способу проведення фінансової політики. Д. Корсетті, А. Майер і Г. Мюллер [11, с. 5–37] визначили, що збільшення урядових витрат має тимчасовий стимулюючий вплив на країну-ініціатора, але позначається економічним спадом за кордоном. Але якщо початкове збільшення урядових витрат супроводжується наперед оголошеним зменшенням витрат на середньостроковому перспективі, стимули для економічного зростання виникають в обох країнах. Раніше за допомогою подібної моделі RBC отримано, що збільшення урядових витрат підвищує рівень внутрішніх цін, але водночасно з дешевлює інвестиційний імпорт. За перевищення імпортом рівня 20% від ВВП вищі урядові витрати погіршують торговельний баланс. В іншому дослідженні Д. Корсетті та Г. Мюллер [10, с. 404–413] визначили, що погіршення торговельного балансу в країні-ініціаторі стає набагато

відчутнішим у разі збільшення частки імпорту до 30% від ВВП. У моделі М. Бакстер [4, с. 1801–1868] збільшення урядових витрат у країні-ініціаторі фінансового стимулу передбачає збільшення доходу та інвестицій за кордоном, але з меншим приватним споживанням.

Власний вплив можуть мати очікування довгострокової процентної ставки, які залежать від інфляції. Якщо зниження поточної вартості кредитних ресурсів з'являється ще до початку програми скорочення урядових витрат чи збільшення податкових надходжень, результуюче збільшення доходу стимулюватиме дохід країн – торговельних партнерів через збільшення попиту на імпорт. Загалом калібрування неокейнсіанських і неокласичних моделей демонструє, що зовнішні ефекти фінансової політики порівняно незначні, хоча експансійний ефект може підсилюватися за рахунок саме низької процентної ставки [2].

Не менш суперечливими є теоретичні передбачення декількох інших моделей відкритої економіки. Приміром, А. Бенассі-К'єрі [8] за допомогою моделі з кривою Філіпса показала, що дефіцит бюджету створює позитивний зовнішній ефект за умови, що центральний банк згладжує процентну ставку. Інакше зовнішні ефекти переважно негативні, адже вплив від вищої процентної ставки переважає. С. Гомес, П. Жакіно і М. Пісані [16] визначили, що стимулюючий ефект від збільшення урядових витрат та зниження податків зростає у разі переконливого оголошення про завершення програми фінансового стимулювання.

Переважно калібрування макроекономічних моделей не на користь політики фінансової ощадності як чинника економічного зростання за кордоном. Проте економетричні дослідження вказують на відчутніші зовнішні ефекти. Р. Бітсма, М. Джіліодорі й Ф. Клаасен [5, с. 640–697] виявили, що збільшення дефіциту бюджету в Німеччині на 1% від ВВП збільшує дохід за кордоном на 0,12% у разі збільшення урядових витрат та 0,03% – за зменшення податків; ефект зовнішньої торгівлі переважає, тоді як механізм процентної ставки має незначний вплив. Подібний результат отримано для впливу урядових витрат п'яти найбільших країн ЄС [6, с. 4–32], у Німеччині та Франції, а також у Євросоні загалом, хоча зовнішні ефекти для окремих країн можуть відрізнятися. На підставі узагальненого аналізу фінансових мультиплікаторів втрати ВВП європейських країн від фінансової ощадності оцінюються на рівні 4,3% у 2011 р., 6,4% – у 2012 р. та 7,7% – у 2013 р. [15].

Водночас експертами Європейської комісії отримано стимулюючий вплив для решти країн Євросони від скорочення сальдо бюджету в Німеччині та Франції, тоді як зовнішні ефекти від нижчого дефіциту бюджету в Італії обмежуються прискоренням інфляції за її межами. Ю. Холмайр [18] виявив, що збільшення урядових витрат у Німеччині на 1% від ВВП зменшує ВВП країн – торговельних партнерів на 0,4–0,8%, що пояснюється переважанням впливу процентної ставки над ефектами зовнішньої торгівлі – ціновим та доходу. Під час програм фінансової консолідації протилежні наслідки від подібної рестрикційної фінансової політики можуть пояснюватися відмінностями щодо ступеня довіри до таких програм.

Емпіричні результати щодо впливу фінансової політики на відносні ціни не виявляють домінуючої залежності, хоча у багатьох дослідженнях, наприклад Р. Бітсми і М. Джіліодорі [6, с. 4–32], виявлено підвищення РОК, як це передбачає модель Манделла – Флемінга.

Метою даної роботи є вивчення впливу фінансової політики найбільших країн Євросони на «проблемні» країни Південної Європи. Спочатку стисло розглянуто трансмісійні механізми зовнішніх ефектів фінансової політики, а далі

описано вихідні дані та методологію дослідження і докладно проаналізовано отримані емпіричні результати.

Результати дослідження.

Для емпіричного оцінювання використано показники сальдо бюджету країн Єврозони (% від ВВП), реального ефективного обмінного курсу, REER (index, 2010=100) та циклічної позиції ВВП стосовно рівноважного тренду (%). Показники фіскальної політики, доходу і REER отримано з бази даних МВФ *International Financial Statistics* (www.imf.org). Модель векторної авторегресії (англ. Vector Autoregression Model – VAR) для вивчення зовнішніх ефектів фіскальної політики країн Єврозони містить три змінних: сальдо бюджету найбільших країн (% від ВВП), BD_t , RER (індекс, 2010=100), rer_t , циклічної динаміки ВВП (%), YC_t .

Приймаючи вектор залежних (ендогенних) змінних X_t розмірністю k , у приведеному вигляді модель VAR можна записати так:

$$X_t = C + A(L)X_{t-1} + D_t + u_t,$$

де C – містить детерміністичні компоненти (константа і лінійний тренд), $A(L)$ – матричний поліном із лаговим оператором L , D_t – вектор незалежних (екзогенних) змінних, u_t – вектор розмірністю $k \times 1$ залишків, які нормально розподілені і характеризуються сталою коваріаційною матрицею.

Вектор залежних змінних становить $X_t = [BD_t, rer_t, YC_t]$. Приймається, що у поточному періоді сальдо бюджету країни Єврозони впливає на зміни логарифма RER (перші різниці). Відповідно, цикл ділової активності залежить від доходу за кордоном та динаміки відносних цін як двох механізмів реалізації

зовнішніх ефектів від фіскальної політики країн Єврозони. При цьому дещо поза увагою залишаються механізми потоків капіталу та премії від ризику.

Отримані результати на підставі моделі VAR у частині впливу профіциту бюджету найбільших європейських країн на РОК і циклічну позицію ВВП для економік європейської «периферії» подано на рис. 1 і 2. На вертикальній осі подано перші різниці логарифма RER, тоді як зміни ВВП виміряно у відхиленнях від рівноважного значення (%). На горизонтальній осі подано одиниці часу (квартал). У табл. 1 подано декомпозицію залишків оціненої VAR для впливу сальдо бюджету країн Єврозони на показники РОК і циклічної позиції, що характеризує вагомість фіскального шоку.

Поліпшення сальдо бюджету країн Єврозони не має відчутного впливу на РОК у Греції і Португалії (рис. 1). Натомість в Іспанії простежується зниження цього показника з часовим лагом 6–7 кварталів, але амплітуда такого впливу втричі нижча від подібної залежності для окремих країн ЦСЄ з фіксованим обмінним курсом. Цілком очікувано, найвагоміше впливають фіскальні шоки в Єврозоні загалом (вага у декомпозиції залишків сягає 18%).

Цілком інакше зі змінами ВВП (рис. 2). У всіх випадках із лагом у 3–4 квартали виникає досить відчутний рестрикційний ефект. У Греції від поліпшення сальдо бюджету Єврозони на 1% від ВВП можна очікувати спад ВВП на 0,6 п.п., але приблизно через два роки рестрикційний ефект зникає. В Іспанії і Португалії спад виробництва менш глибокий, але триваліший у часі. Примітно, що рестрикційний ефект від фіскальної ощадності в Німеччині менший, аніж від скорочення дефіциту бюджету

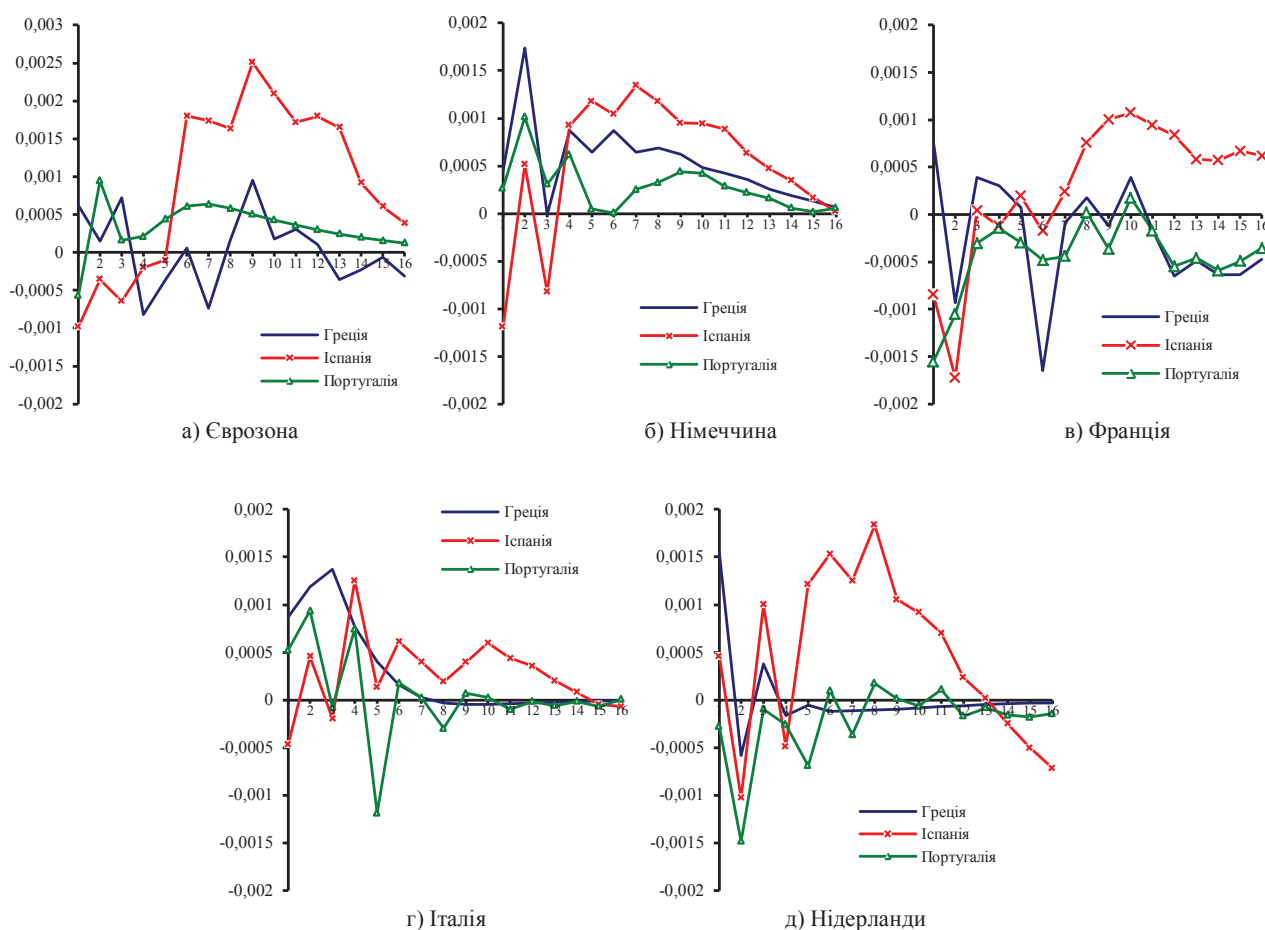


Рис. 1. Вплив сальдо бюджету найбільших європейських країн на РОК

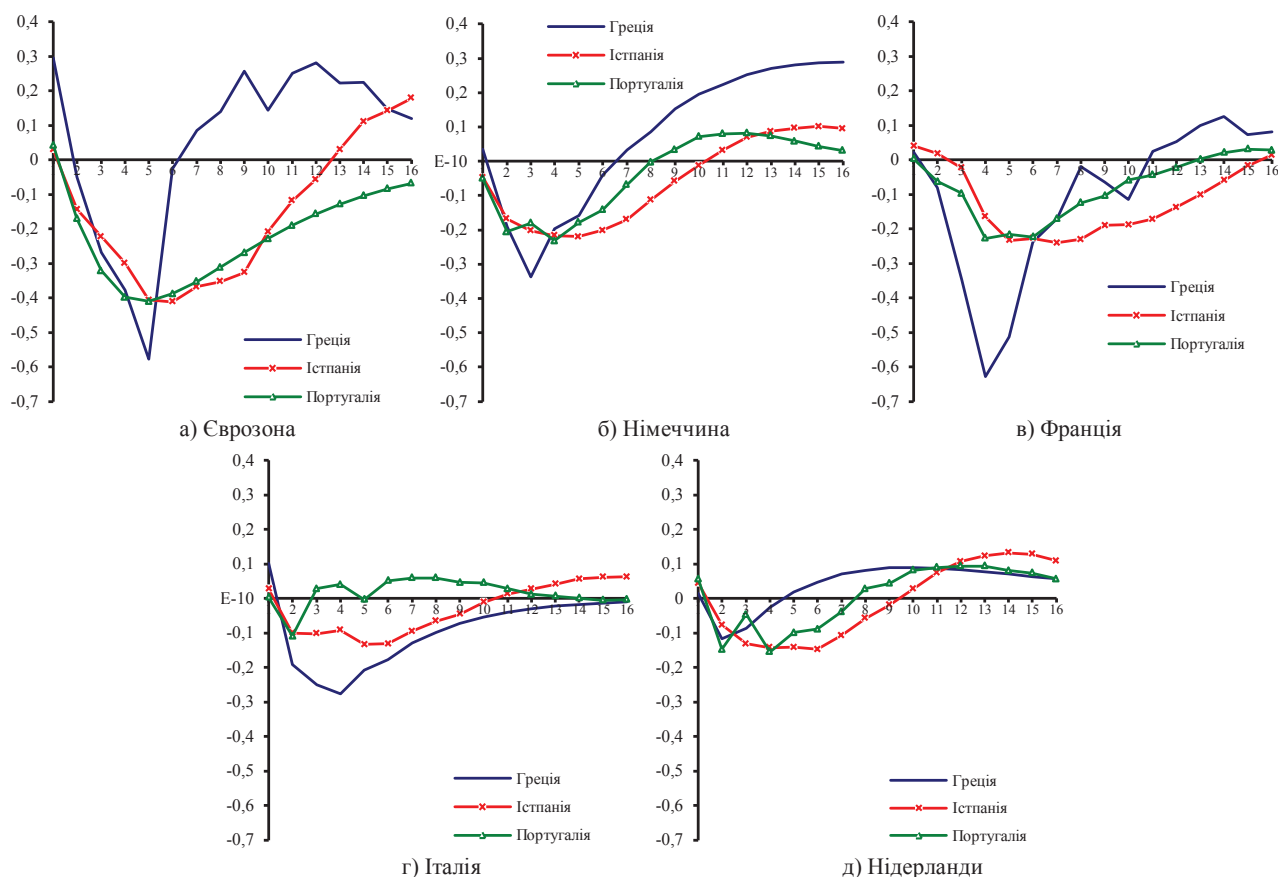


Рис. 2. Вплив сальдо бюджету найбільших європейських країн на ВВП

Таблиця 1

Декомпозиція залишків відхилень від тренду ВВП і РОК у відповідь на імпульс сальдо бюджету країн Єврозони, 2002–2018 рр.

	Горизонт прогнозу				Горизонт прогнозу				Горизонт прогнозу				Горизонт прогнозу							
	2	4	8	12	2	4	8	12	2	4	8	12	2	4	8	12	2	4	8	12
Греція (відгук на зміни сальдо бюджету)																				
	Єврозона				Німеччина				Франція				Італія				Нідерланди			
ВВП	9	17	23	22	2	7	6	10	1	19	22	22	2	6	7	7	1	1	1	2
РОК	0	2	3	3	3	4	5	6	1	2	3	4	2	4	4	4	2	2	2	2
Іспанія (відгук на зміни сальдо бюджету)																				
	Єврозона				Німеччина				Франція				Італія				Нідерланди			
ВВП	7	23	39	32	7	14	18	18	1	5	18	22	3	4	6	6	2	6	9	10
РОК	1	2	9	18	2	4	8	10	4	4	4	6	0	2	2	3	2	3	9	11
Португалія (відгук на зміни сальдо бюджету)																				
	Єврозона				Німеччина				Франція				Італія				Нідерланди			
ВВП	4	23	25	36	7	10	12	12	1	4	11	11	2	1	1	2	4	4	4	5
РОК	1	2	4	5	2	3	3	3	6	6	6	6	2	2	4	4	3	3	4	4

у Франції. Зрозуміло, що несприятливу короткочасну залежність від поліпшення сальдо бюджету країн Єврозони загалом визначає, головним чином, французький фіскальний шок. Водночас у Греції стає найбільш помітною зміна орієнтації фіскального шоку з рестрикційної на експансійну в довгостроковому періоді. Це відбувається досить контрастно приблизно через 6-7 кварталів і, головним чином, унаслідок німецького фіскального шоку. Набагато слабший експансійний ефект створює поліпшення сальдо бюджету в Нідерландах, тоді як фіскальні шоки у Франції та Італії мають лише рестрикційне спрямування. Загалом поліпшення сальдо бюджету Італії та

Нідерландів має незначний рестрикційний вплив на ВВП країн Південної Європи.

Як показує аналіз декомпозиції залишків (табл. 1), фіскальні шоки в Єврозоні загалом набагато вагомійші, ніж зміни фіскальної політики в окремих країнах. Для Іспанії вага фіскального шоку Єврозони у змінах циклічної позиції ВВП поступово зростає майже до 40%, а в Португалії – до 36%. У Греції цей показник дещо нижчий, але все одно сягає 23%. З-поміж окремих країн вплив Франції не поступається за вагомістю наслідкам фіскального шоку в Німеччині, але для Греції навіть стає вдвічі сильнішим. Цілком очікувано найбільшу залежність від фіскальних

шоків у Німеччині та Франції отримано для Іспанії – найбільшої країни Південної Європи. Найменш залежною від фіскальних шоків Єврозони виглядає Португалія. Не виявлено вагомого впливу Італії та Нідерландів на країни Південної Європи.

Отримані результати засвідчують рестрикційний характер політики фіскальної ощадності найбільших країн Єврозони для країн Південної Європи, що загалом відповідає результатам інших емпіричних досліджень [5, с. 640–697; 6, с. 4–32], але істотно відрізняється від цілком протилежних ефектів для країн ЦСЄ. Якщо розглядати країни європейської «периферії» загалом, підтверджено попередні результати, що дефіцит бюджету в Німеччині по-різному впливає на окремі країни. З іншого боку, цього немає для країн в окремих регіонах: характер політики фіскальної ощадності практично не відрізняється окремо для країн Південної Європи (короткочасний рестрикційний, зі зміною на стимулю-

ючий ефект у довгостроковому періоді) та країн ЦСЄ (короткочасний стимулюючий ефект).

Висновки. Проведене дослідження показує, що політика фіскальної ощадності найбільших країн Єврозони в 2010–2013 рр. могла мати несприятливий рестрикційний вплив на країни Південної Європи. Передусім це стосується зовнішніх ефектів від поліпшення сальдо бюджету в Франції. Натомість політика фіскальної ощадності в Німеччині характеризується виразною зміною короткочасного рестрикційного впливу на сприятливий стимулюючий ефект через два-три роки. Передусім це стосується Греції, де поява довгострокового експансійного ефекту від поліпшення сальдо бюджету в Німеччині та Єврозоні загалом дуже виразна. Враховуючи цілком протилежні результати подібного дослідження зовнішніх ефектів фіскальної політики в Німеччині для країн ЦСЄ, можна стверджувати, що політика фіскальної ощадності по-різному впливає на окремі регіони європейської «периферії».

Список використаних джерел:

1. Шевчук В. Міжнародна економіка: теорія і практика ; 2-е вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2008. 663 с.
2. Alcidi, C., Määtänen, N., Thirion, G. Cross-Country Spillover Effects and Fiscal Policy Coordination in EMU. FIRSTRUN – Fiscal Rules and Strategies under Externalities and Uncertainties, Helsinki : The Research Institute of the Finnish Economy, 2015. 29 p.
3. Barbier-Gauchard, A., Betti, T., Diana, G. Spillover effects in a monetary union: Why fiscal policy instruments matter. Working Paper № 2015-01., Strasbourg: Université de Strasbourg, 2015. 37 p.
4. Baxter, M. International trade and business cycles. *Handbook of International Economics* / G.M. Grossman and K. Rogoff (eds.). Amsterdam : North-Holland 1995. P. 1801–1868.
5. Beetsma, R., Giuliodori, M., Klaassen, F. Trade spillovers of Fiscal Policy in the European Union: A Panel Analysis. *Economic Policy*. 2006. Vol. 21. Issue 48. P. 640–687.
6. Beetsma, R., Giuliodori, M. Discretionary fiscal policy: Review and estimates for the EU. *The Economic Journal*. 2011. Vol. 121, Issue 1. P. 4–32.
7. Bellofiore, R. Two or three things I know about her’: Europe in the global crisis and heterodox economics. *Cambridge Journal of Economics*. 2013. Vol. 37. № 3. P. 497–512.
8. Bénassy-Quéré, A. Short-Term Fiscal Spillovers in a Monetary Union. CEPR Working Paper № 2006–13. Paris : Centre D’Etudes Prospectives Et D’Informations Internationales, 2006. 24 p.
9. Cesaratto, S., Stirati, A. Germany and the European and Global Crises. *International Journal of Political Economy*. 2010. Vol. 39. № 4. P. 56–86.
10. Corsetti, G., Müller, G. Twin deficits, openness and the business cycle. *Journal of European Economic Association*. 2008. Vol. 6. № 2-3. P. 404–413.
11. Corsetti, G., Meier, A., Müller, G. Cross-Border Spillovers from Fiscal Stimulus. *International Journal of Central Banking*. 2010. Vol. 6. № 1. P. 5–37.
12. Erceg, C., Lindé, J. Fiscal consolidation in a currency union: Spending cuts vs. tax hikes. *Journal of Economic Dynamics & Control*. 2013. Vol. 37. Issue 2. P. 422–446.
13. Gadatsch, N., Stähler, N., Weigert, B. German Labor Market and Fiscal Reforms 1999 to 2008: Can They be Blamed for Intra-Euro Area Imbalances? *Journal of Macroeconomics*. 2016. Vol. 50. Issue 12. P. 307–324.
14. Gali, J. The Effects of a Money-Financed Fiscal Stimulus. CEPR Discussion Paper 10165. London : Centre for Economic Policy Research, 2014. 48 p.
15. Gechert, S., Hallett, A.H., Rannenberg, A. Fiscal multipliers in downturns and the effects of Eurozone consolidation. CEPR Policy Insight. London : Centre for Economic Policy Research, 2015. 6 p.
16. Gomes, S., Jacquinot, P. and Pisani, M. The EAGLE. A Model for Policy Analysis of Macroeconomic Interdependence in the Euro Area. ECB Working Paper Series № 1195. Frankfurt : European Central Bank, 2010. 94 p.
17. Goulas, E., Zervoyianni, A. Growth, deficits and uncertainty: Theoretical aspects and empirical evidence from a panel of 27 countries. *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 2013. Vol. 53. Issue 4. P. 380–392.
18. Hollmayr, J. Fiscal Spillovers and Monetary Policy Transmission in the Euro Area. Frankfurt am Main : Goethe University Frankfurt am Main, 2012. 61 p.
19. Obstfeld, M., Rogoff, K. Foundations of International Economics. Cambridge : Mass. ; London : The MIT Press, 1996. 804 p.
20. Veld, J. Fiscal consolidations and spillovers in the Euro area periphery and core. EC Economic Papers № 506. Brussels : European Commission, 2013. 28 p.

References:

1. Shevchuk V. (2008). Mizhnarodna ekonomika: teoriya i praktyka [International Economics: Theory and Practise], Kyiv: Znannya.
2. Alcidi, C., Määtänen, N., Thirion, G. Cross-Country Spillover Effects and Fiscal Policy Coordination in EMU // FIRSTRUN – Fiscal Rules and Strategies under Externalities and Uncertainties, Helsinki: The Research Institute of the Finnish Economy, 2015. 29 p.
3. Barbier-Gauchard, A., Betti, T., Diana, G. Spillover effects in a monetary union: Why fiscal policy instruments matter // Working Paper No. 2015-01., Strasbourg: Université de Strasbourg, 2015. 37 p.
4. Baxter, M. International trade and business cycles // *Handbook of International Economics* / G.M. Grossman and K. Rogoff (eds.), Amsterdam: North-Holland 1995. P. 1801–1868.

5. Beetsma, R., Giuliodori, M., Klaassen, F. Trade spillovers of Fiscal Policy in the European Union: A Panel Analysis // *Economic Policy*. 2006. Vol. 21. Issue 48. P. 640–687.
6. Beetsma, R., Giuliodori, M. Discretionary fiscal policy: Review and estimates for the EU // *The Economic Journal*. 2011, Vol. 121, Issue 1. P. 4–32.
7. Bellofiore, R. 'Two or three things I know about her': Europe in the global crisis and heterodox economics // *Cambridge Journal of Economics*. 2013. Vol. 37. No. 3. P. 497–512.
8. Bénassy-Quéré, A. Short-Term Fiscal Spillovers in a Monetary Union // CEPII Working Paper No. 2006–13. Paris: Centre D'Etudes Prospectives Et D'Informations Internationales, 2006. 24 p.
9. Cesaratto, S., Stirati, A. Germany and the European and Global Crises // *International Journal of Political Economy*. 2010. Vol. 39. No. 4. P. 56–86.
10. Corsetti, G., Müller, G. Twin deficits, openness and the business cycle // *Journal of European Economic Association*. 2008. Vol. 6. No. 2-3. P. 404–413.
11. Corsetti, G., Meier, A., Müller, G. Cross-Border Spillovers from Fiscal Stimulus // *International Journal of Central Banking*. 2010. Vol. 6. No. 1. P. 5–37.
12. Erceg, C., Lindé, J. Fiscal consolidation in a currency union: Spending cuts vs. tax hikes // *Journal of Economic Dynamics & Control*. 2013. Vol. 37. Issue 2. P. 422–446.
13. Gadatsch, N., Stähler, N., Weigert, B. German Labor Market and Fiscal Reforms 1999 to 2008: Can They be Blamed for Intra-Euro Area Imbalances? // *Journal of Macroeconomics*. 2016. Vol. 50. Issue 12. P. 307–324.
14. Gali, J. The Effects of a Money-Financed Fiscal Stimulus // CEPR Discussion Paper 10165. – London: Centre for Economic Policy Research, 2014. – 48 p.
15. Gechert, S., Hallett, A.H., Rannenberg, A. Fiscal multipliers in downturns and the effects of Eurozone consolidation // CEPR Policy Insight. – London: Centre for Economic Policy Research, 2015. – 6 p.
16. Gomes, S., Jacquinot, P. and Pisani, M. The EAGLE. A Model for Policy Analysis of Macroeconomic Interdependence in the Euro Area // ECB Working Paper Series No. 1195. – Frankfurt: European Central Bank, 2010. – 94 p.
17. Goulas, E., Zervoyianni, A. Growth, deficits and uncertainty: Theoretical aspects and empirical evidence from a panel of 27 countries // *The Quarterly Review of Economics and Finance*. – 2013. – Vol. 53. – Issue 4. – P. 380–392.
18. Hollmayr, J. Fiscal Spillovers and Monetary Policy Transmission in the Euro Area. – Frankfurt am Main: Goethe University Frankfurt am Main, 2012. – 61 p.
19. Obstfeld, M., Rogoff, K. *Foundations of International Economics*. – Cambridge, Mass.; London: The MIT Press, 1996. – 804 p.
20. Veld, J. Fiscal consolidations and spillovers in the Euro area periphery and core // EC Economic Papers No. 506. – Brussels: European Commission, 2013. – 28 p.

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НАИБОЛЬШИХ СТРАН ЕВРОЗОНЫ ДЛЯ СТРАН ЮЖНОЙ ЕВРОПЫ

Аннотация. С использованием квартальных данных за период 1990–2018 гг. проанализирована зависимость циклической динамики ВВП и относительных цен в странах Южной Европы (Греция, Испания, Португалия) от сальдо бюджета стран Еврозоны (для этого использована модель векторной авторегрессии). Выявлено, что профицит бюджета стран Еврозоны имеет выразительное кратковременное рестрикционное влияние, которое может со временем трансформироваться в стимулирующий экспансионистский эффект. В частности, такая особенность обнаружена для Греции. Наиболее негативные последствия для стран Южной Европы имеет улучшение сальдо бюджета во Франции. В то время как политика фискальной экономии в Германии характеризуется ярко выраженным переходом от рестрикционного к экспансионистскому эффекту, прежде всего для Греции. Весомого влияния фискальных шоков для стран Еврозоны на относительные цены не обнаружено.

Ключевые слова: сальдо бюджета, цикл деловой активности, реальный обменный курс, Еврозона, страны Южной Европы.

FISCAL POLICY EXTERNAL EFFECTS OF LARGEST EUROAREA COUNTRIES UPON THE SOUTHERN EUROPEAN COUNTRIES

Summary. Southern European countries have created a huge debt crisis and even the collapse of the Euroarea in 2010-2013, but this has not happened thanks to fiscal consolidation and financial assistance from major European countries. In general, the "problem" countries of southern Europe (Greece and Portugal), are an example for the rest European similar countries that have used for a long time the benefits of greater openness for foreign trade and capital flows. But they failed to minimize significant risks. So, based on the research, it can be useful for determining the parameters of fiscal policy in modern Ukraine that have declared a course on European integration. The paper briefly discusses the transmission mechanisms of fiscal policy externalities, and then describes the baseline data and methodology of the study and provides a detailed analysis of the empirical results that were obtained. Accordingly, it is important to study the impact of the fiscal policies of the largest Euroarea countries on the "problem" countries of Southern Europe. The paper briefly discusses the transmission mechanisms of fiscal policy externalities, and then describes the baseline data and methodology of the study and provides a detailed analysis of the empirical results that were obtained. Using quarterly data for the 1990–2018 period, macroeconomic effects of the budget balance of the Euroarea countries on the business cycle and relative prices in the Southern European countries (Greece, Spain, Portugal) with the vector autoregression model. It is found that the budget surplus of the Euroarea countries is restrictive in the short run, with a possible expansionary effect in the long run. For example, such a feature is observed for Greece. For the Southern European countries, macroeconomic effects of budget surplus in France are the worst. On the other hand, fiscal austerity in Germany is characterized by a distinct switch from a restrictive impact in the short run to an expansionary effect in the long run, especially for Greece. Fiscal austerity policy has different effects on individual regions of the European "problem" countries. No evidence of significant fiscal shock effects upon relative process is found.

Key words: budget balance, business cycle, real exchange rate, Euroarea, Southern European countries.

Король М. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Дір І. Ю.

*кандидат юридичних наук,
заслужений юрист України,
доцент кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету*

Вароді В. М.

*студентка
Ужгородського національного університету*

Korol Maryna

*PhD in Economics, Docent
Associate Professor of the Department
of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

Dir Ihor

*Doctor of Law Merited Lawyer of Ukraine
Associate Professor of the Department of International Politics
Uzhhorod National University*

Varodi Valeriia

*Student
Uzhhorod National University*

ОСОБЛИВОСТІ ОБІГУ КРИПТОВАЛЮТ ЯК ТЕНДЕНЦІЯ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСІВ

Анотація. Статтю присвячено аналізу сучасних тенденцій та передумов виникнення електронних грошей та торгових майданчиків. Проаналізовано природу та економічну сутність електронних торгових площадок. Розглянуто принципи роботи електронних торговельних майданчиків та переваги здійснення закупівельної діяльності за їх допомогою. Описано основні засади функціонування криптовалют та досліджено найбільш популярні їх види. Серед найбільших за обсягом капіталізації можна виділити: Bitcoin, Ripple, Ethereum, EOS, Bitcoin Cash, Tether, Litecoin, TRON, Dash, Monero, Byteball Bytes, NEM, Siacoin, Decred. Найпоширенішою і найдорожчою криптовалютою визначено Bitcoin. Визначено основні відмінності між існуючими криптовалютами в особливостях їх функціонування. Проведено аналіз зміни курсів найпопулярніших криптовалют із 2016 по 2019 р. Наведено основні переваги і недоліки використання цієї валюти в сучасних умовах.

Ключові слова: електронний торговий майданчик, електронна комерція криптовалюта, біткоїн, електронні гроші.

Вступ та постановка проблеми. В актуальних умовах виробництва функціонування підприємств торгівлі, яке може гарантувати постійні темпи приросту обсягів функціонування, потребує застосування сучасних інформаційних технологій. Використання форм, засобів і методів електронної комерції підприємствами торгівлі сприяє забезпеченню прозорості та відкритості більшості бізнес-процесів, підвищенню їх ефективності та результативності.

Фінансові системи окремих країн удосконалюються та прогресують із розвитком глобалізації, поширенням ІТ-технологій та загальною комп'ютеризацією. Цей процес допомагає зародженню новітніх фінансових інститутів, засобів та форм взаємодії між людьми. Отже, з'явився альтернативний грошовий обіг, який включає емісію та використання як розрахункового інструмента додаткових грошових знаків, як санкціонованих, так і несанкціонованих публічними органами влади держави, які знаходяться в обігу на одному рівні із законним платіжним засобом. На зміну традиційним валютам приходять криптовалюта та її найпоширеніші грошові одиниці: Bitcoin, Bitcoin Cash, Ethereum, Ripple, EOS, Litecoin. Існування великого обсягу різних видів криптовалют та стрімка зміна курсів

потребують постійного моніторингу руху цих грошових одиниць, виявлення сучасних тенденцій грошово-валютних систем на світовому ринку. Однак нині існує багато невирішених методологічних, методичних та правових питань у цій сфері, саме тому актуальними є дослідження проблем розвитку та особливостей функціонування електронної комерції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне підґрунтя для застосування інноваційних технологій, зокрема у сфері електронної комерції, закладено в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких як І.О. Момот, О.І. Шалева, Н.В. Архирейська, І.М. Вавдійчик та ін. Проблеми застосування й ефективного функціонування криптовалют та електронних торгових майданчиків набувають особливої актуальності.

Метою даної роботи є визначення сучасних особливостей функціонування електронних торгових майданчиків і криптовалют у світі й оцінка переваг і недоліків їх запровадження.

Результати дослідження.

Сучасний світ розвивається швидкими темпами, стаючи все більш технологічним і цифровим. Новітні

технології поглинають усі сфери діяльності людини і вимагають відповідних змін у принципах функціонування тієї чи іншої ніші та й, власне, світогляду самого людства [1].

Таким чином, використання сучасних засобів електронної комерції, таких як електронні торгові майданчики (ЕТМ), сприятиме підвищенню ефективності та прозорості закупівельних операцій торговельних підприємств. За твердженням А. Апопія, електронний торговий майданчик – це ринковий кібернетичний простір для здійснення комерційних операцій у режимі on-line, пов'язаних з оптовими закупівлями й оптовими продажами товарів, робіт, послуг [2, с. 78].

Дані про ціни на товари та послуги виробників та постачальників, зареєстрованих на вищесказаних сайтах, зібрані саме на них. Також там надано інформацію про умови оплати і доставки. На таких сайтах ви можете зробити замовлення і в подальшому оплатити його через систему електронних платежів. Пошук та сортування продукції тепер також здійснюються простіше завдяки сортуванню даних за параметрами. Інформацію про можливих покупців, ресурси та новачки в даному сегменті ринку ви також можете знайти на сайті.

Основні положення діяльності електронних торговельних майданчиків:

- нескладність і практичність – доступність інформації для всіх учасників, що полягає у створенні зрозумілого інтерфейсу, застосуванні зрозумілого процесу реєстрації відвідувачів;

- змінність керування списками – будь-які процеси редагування інформації в системі не повинні впливати на діяльність системи у цілому;

- інтеграція роботи – підтримка всіх можливих боків електронної комерції, що дає змогу спростити обіг документації та підвищити вигоду учасників;

- управління – регулювання та взаємодія додатків ресурсу. За великої кількості додатків управління має істотне значення для організації діяльності сайту;

- бізнес-аналіз – для результативного функціонування торгових зв'язків у сфері діяльності типових сайтів слід проводити дослідження, спостереження ділової активності на торговому майданчику, складання звітів.

- надання допоміжних послуг здійснюється для залучення додаткових учасників та одержання додаткового прибутку. Для цього увага приділяється організації логістики, аукціонів, фінансових послуг і т.п.;

- гарантія безпеки – розробники проекту та учасники комерційних процесів повинні бути впевнені в безпеці проведення платежів та процесу передачі даних [3].

У сфері закупівельної діяльності за допомогою ЕТМ можна виділити такі переваги:

1. ЕТМ – дієвий інструмент протидії «відкатам», підвищення прозорості та відкритості закупок.

2. ЕТМ – варіант приросту прибутку.

3. ЕТМ – засіб посилення конкурентоспроможності.

4. ЕТМ – знаряддя подолання територіальних меж.

5. ЕТМ – інструмент підвищення рівня реалізації ринку закупівель.

6. ЕТМ – засіб зниження робочих затрат.

7. ЕТМ – шлях до реалізації відкритого конкурентного кола.

8. ЕТМ – варіант процесу росту аналітично-прогностичних можливостей компанії.

9. ЕТМ – уніфіковані процедури купівлі [2].

Нині формується тенденція до стагнації економіки. Для запобігання даному економічному явищу необхідно шукати шляхи активізації ринкових процесів. Одним із найбільш перспективних напрямів виступає розвиток ві-

туальної економіки та електронної комерції. Однак для цього необхідний розвиток відповідних інструментів віртуального ринку, найважливішим з яких є цифрові гроші. Особливого дослідження потребує визначення проблемних аспектів механізму функціонування не тільки найпопулярнішої криптовалюти Bitcoin, а й альткоїнів. Це дасть змогу розкрити сутність цифрової валюти як економічної категорії, виявити переваги і недоліки технічних аспектів обігу криптовалют. На основі отриманих результатів можна виділити класифікаційні ознаки криптовалют і обґрунтувати процедуру їх використання як форми цифрових грошей, оскільки неврегульований сьогодні розвиток цифрових фінансових технологій створює значні загрози фінансовій стабільності та безпеці держави [4].

Термін «криптовалюта» має багато визначень та тлумачень. Так, криптовалюта (від англ. Cryptocurrency) – вид цифрової валюти, емісія та облік якої засновані на асиметричному шифруванні та застосуванні різних криптографічних методів захисту, таких як proof-of-work та/або proof-of-stake. Функціонування системи відбувається децентралізовано в розподіленій комп'ютерній мережі.

Згідно з визначенням Bitcoin Security, криптовалюта – швидка та надійна система платежів і грошових переказів, заснована на новітніх технологіях і невідконтрольна жодному уряду.

Офіційний сайт найпершої та найбільш популярної сьогодні криптовалюти Bitcoin визначає криптовалюту як «інноваційну мережу платежів і новий вид грошей, що використовує P2P-технологію і функціонує без центрального контролюючого органу або банку; обробка транзакцій та емісія виробляються колективно, зусиллями мережі» [5].

З юридичного погляду електронні гроші є засобом платежу. За зобов'язаннями емітента завжди стоїть або банк, або банківський рахунок із реальними грошовими коштами. Як стверджує Н. Поливка, електронні гроші є, по суті, одиницями виміру звичайних грошей у цифровому вимірі.

Сьогодні є величезна різноманітність криптовалют. Їх ринок успішно функціонує і дає можливість провести аналіз динаміки вартості, попиту та пропозиції близько 2 тис різних криптовалют. За показником обсягу капіталізації найбільшими є: Bitcoin, Ripple, Ethereum, EOS, Bitcoin Cash, Tether, Litecoin, TRON, Dash, Monero та ін. [4].

Найбільш поширеною криптовалютою є біткоїн (Bitcoin). Нині вона є й найбільш дорогою. Термін «біткоїн» безпосередньо запозичений з англійської мови (bitcoin) і створений через злиття слів bit (одиниця комп'ютерної пам'яті) і coin (монета). Основною перевагою біткоїна є те, що ця віртуальна валюта є децентралізованою, всі операції мають анонімний характер, а центр емісії як такий відсутній. Усі торгові угоди відбуваються в електронному форматі, а операції з купівлі-продажу криптовалюти можна здійснити через спеціалізовані онлайн-біржі. За допомогою особливих пунктів обміну в онлайн-мережах (таких як WebMoney) або через брокера Форексу (FXOpen) можна здійснити обмін біткоїну на основні валюти світу. Також дану криптовалюту можна отримати через зарахування оплати за надані товари та послуги або через купівлю у іншого власника. Останнє вважається найбільш вигідним, оскільки не передбачає комісії, яка притаманна пункту обміну. Ще одним варіантом отримання електронної валюти є майнінг. Суть його полягає у тому, що на комп'ютери користувачів у різних точках планети встановлюють професійне програмне забезпечення, за допомогою чого створюються біткоїни через вирішення конкретних математичних задач. Відповідно, не існує єдиного емісійного центру,

а вищезазначена розгалуженість мережі гарантує безпеку. Принципи цілковитої анонімності, відсутності нагляду і лімітованого випуску відрізняють біткоїн від роботи електронних платіжних систем [6].

Другою за популярністю криптовалютою є Ethereum. Головна його особливість полягає у системі смарт-контрактів та безконтрольованої кількості їх випуску. В основі роботи даної криптовалюти є те, що умови кожної транзакції та угоди автоматично перевіряє спеціальна комп'ютерна програма. Кожні 10–15 секунд з'являються блоки для зберігання інформації на відміну від біткоїна, де вони з'являються кожні 10 хвилин. Особливістю є непорушність розумних контрактів та неможливість їх обійти чи скасувати. У блокчейні Ethereum зберігається не тільки стан рахунків, а й стан розумних контрактів після їх виконання в розподіленій мережі. Таким чином, Ethereum використовується не тільки для розрахунків, а й для укладання угод у реальному житті.

Ще одним хардфорком від біткоїна є Litecoin. У цій валюті використовуються різні алгоритми роботи. Якщо у мережі біткоїн хеш-функцію виконує SHA256, то у Litecoin – scrypt. Фактично це дає більшу швидкість транзакцій, які тут здійснюються кожні 2,5 хвилини і курс на майнінг, а отже, і більшу децентралізацію системи. Саме тому Litecoin може обробити більшу кількість транзакцій, аніж у системі біткоїн. Ще однією перевагою є його цінність для довгострокових капіталовкладень. Зростаюча популярність криптовалюти серед великих інвестиційних компаній була викликана швидким розвитком валютних майданчиків і бірж. Це помітно підвищило імідж цифрових грошей та різного роду операцій на базі блокчейн.

Ще одним альтернативним інструментом банківської сфери для розрахунків у реальному часі, грошових переказів та обміну валюти є Ripple, яка не використовує технологію блокчейн і не добувається майнінгом. У 2012 р. розробники відразу випустили 100 млрд. монет. Технологію Ripple вже використовують Bank of America, HSBC.

Для процесу проведення транзакцій використовуються криптографічно підписані угоди, номіновані у твердій валюті, дорожчостях або монетах системи. Для її підтвердження потрібно вказати інших довірених користувачів. Якщо таких немає, система шукає додаткові ланцюги для проведення транзакції [4].

Криптовалюта стає все більш вагомим часткою суспільства і роботи техніки у світі. Орієнтовно від 2,9 до 5,8 млн. осіб користуються криптовалютами. Більшість із них є жителями Північної Америки й Європи. Курси найпоширеніших криптовалют подано в табл. 1 [7].

Криптовалюта має низку переваг та недоліків:

1) Цілковита прозорість розрахунків. Перебіг подій щодо всіх платежів можна відстежити до самого моменту

створення монет. Користувачу потрібно знати лише адрес криптовалюти, щоб отримати інформацію про всі транзакції.

2) Відсутність нагляду та управління мережею. Не існує контролюючого центру, який має право проводити будь-які зміни в мережі. Незалежно від суми переказу тут присутні невеликі комісійні. Угоди несуть безповоротний характер, як і операції з готівкою.

3) Досконалий захист. Обчислювальна потужність зростає з кожним новим блоком. Окрім того, чим довшим буде ланцюг, тим важче буде «зламати» систему. На даний момент біткоїн є децентралізованою обчислювальною мережею. Заради того, щоб мати над нею хоча б мінімальний контроль, потрібні великі ресурси та затрати в сотні мільйонів доларів.

4) Можливість здійснення анонімних розрахунків. Криптовалюта може бути для користувача варіантом анонімного розрахунку, де адреса не пов'язана з його власником. Зазвичай це рядок довжиною близько 34 символів із цифр і букв латинського алфавіту в різному регістрі. Адреса виглядає, наприклад, так: 2BQ9kza7fn9snSCUj qb3ZcN46biVTKT5ea. Його можна перевести у форму QR-коду або іншого двомірного коду для зручності розрахунків, а також передати так, як є.

5) Відсутність залежності курсу криптовалюти від політичних умов або діяльності центральних банків країн, що є привабливим для інвесторів. Курс такої валюти залежить тільки від попиту та пропозиції на неї (обсяг попиту залежить від того, скільки товарів і послуг можна придбати за криптовалютою, а пропозиція жорстко обмежена).

6) Можливість використання нецілого «числа» монет є ще однією перевагою використання криптовалют, адже грошова одиниця ділиться до восьми-, десятитисячного знаку.

7) Проте серед недоліків криптовалюти можна назвати те, що в разі втрати пароля або доступу до електронного гаманця наявна криптовалюта буде повністю втрачена.

8) Технічна складність використання. Працювати з валютами можна лише там, де їх приймають та є для цього технічна можливість. Ненадійний об'єкт для інвестування через великі та раптові коливання курсу.

9) Хакерські атаки. Використання криптовалюти час від часу піддається хакерським атакам, що викликає недовіру у потенційних користувачів та не спонукає інвесторів вкладати значні кошти у цифрові активи.

10) Організація статутного капіталу. Криптовалюти неможливо вносити до статутного капіталу юридичних осіб, оскільки невизначеність правового статусу криптовалюти не дає змоги використовувати її як актив.

11) Криптовалюта як інструмент чорних ринків. Криптовалюта відкриває нові можливості та інструменти для функціонування «чорних» ринків. Можливе використання з метою ухилення податків. Не виключені варіанти

Таблиця 1

Курси криптовалют

Криптовалюта	На 01.01.2016 (вартість у доларах)	На 01.01.2017 (вартість у доларах)	На 01.01.2018 (вартість у доларах)	На 01.01.2019 (вартість у доларах)
PIVX (PIVX)	0,0032	1,22	10,36	0,86
NEM (XEM)	0,001878	0,223566	1,58	0,06
Siacoin (SC)	0,000325	0,004368	0,032	0,00
Dash (DASH)	8,18	98,4	1108,93	79,69
Litecoin (LTC)	4,72	27,23	247,36	31,63
Etherium (ETH)	13,48	124,1	748,52	139,71
Bitcoin (BTC)	440,53	965,77	14384,385	3765,49
Byteball Bytes (GBYTE)	-	89,458	707,55	28,89
Decred (DCR)	0,108	0,485	113,015	17,24

заборони користування таким видом розрахунків національним регулятором [5].

Висновки. Таким чином, ЕТМ належать до числа інноваційних та перспективних інструментів удосконалення закупівельної діяльності та формування товарних ресурсів підприємствами торгівлі, що сприяють поліпшенню результатів їхньої господарсько-фінансової діяльності. Сучасні підприємства роздрібною торгівлі, особливо великих форматів, активно впроваджують інноваційні технології ведення бізнесу, тому проблеми впровадження та використання окремих форм електронної комерції, зокрема електронних торгових майданчиків, потребують подальшого вивчення та дослідження.

Щодо криптовалют, то сьогодні існує дуже велика їх кількість, понад 1,5 тис видів. Ринок криптовалют (або віртуальних, чи електронних, грошей) успішно функці-

онує на світовому ринку. Але впровадження в грошовий обіг криптовалют підтримується не всіма країнами світу, зустрічається навіть повна заборона. Описані особливості функціонування криптовалют, особливості її емісії та придбання суттєво відрізняються від особливостей функціонування фіатних валют.

У результаті дослідження окреслено можливі загрози та переваги, пов'язані з їх використанням. Перевагами криптовалют є відсутність зовнішнього чи внутрішнього адміністратора, анонімність, можливість для інвестування, відносна надійність, незалежність від політичного стану, швидкість дій, простота транзакцій тощо. Проте криптовалюта викликає багато сумнівів, таких як утрата пароля або доступу до електронного гаманця, можливість хакерських атак, неможливість внесення до статутного капіталу юридичних осіб.

Список використаних джерел:

1. Електронні майданчики і платформи, або Як спростити життя трейдеру? Київ, 2019. URL : <https://www.apk-inform.com/uk/exclusive/opinion/1107111> (дата звернення: 05.10.2019).
2. Вавдійчик І.М. Удосконалення процедури закупівлі товарних ресурсів з використанням електронних торгових майданчиків. *Економічні науки*. 2014. № 9. С. 78–82.
3. Поняття і функції електронних торговельних майданчиків. Київ, 2011. URL : <https://westudents.com.ua/glavy/27104-51-ponyattya-funkts-elektronnih-torgovelnih-maydanchikiv.html> (дата звернення: 12.10.2019).
4. Архирейська Н.В., Кучкова О.В. Механізм функціонування криптовалют. *Економіка. Фінанси, грошовий обіг і кредит*. 2019. № 2. С. 407–413.
5. Момот І.О., Момот Ю.Г., Козенков Д.С. Сутність та особливості функціонування криптовалют. *Економіка і суспільство*. 2018. № 15. С. 713–719.
6. Галушка Є.О., Пакон О.Д. Сутність криптовалют та перспективи їх розвитку. *Молодий вчений*. 2017. № 4. С. 634–638.
7. Криптовалюти та їх місце у фінансовій системі. Київ, 2019. URL : <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/02d193b6b501a0fd82d6798fc841e70b.PDF> (дата звернення: 20.10.2019).

References:

1. Kyiv (2019) Elektronni maidanchyky i platformy abo yak sprostyty zhyttia treideru [Electronic platforms and playgrounds, or How to simplify the life of a trader?]. Available at: <https://www.apk-inform.com/en/exclusive/opinion/1107111> (accessed 5 October 2019).
2. Wavdychik I.M. (2014) Udoskonalennia protsedury zakupivli tovarnykh resursiv z vykorystanniam elektronnykh torhovykh maidanchykyv [Improvement of the procedure of purchase of commodity resources with the use of electronic trading platforms]. *Economic sciences*, no 9, pp. 78–82.
3. Kyiv (2011) Poniattia i funktsii elektronnykh torhovelnnykh maidanchykyv [Concepts and functions of electronic trading platforms]. Available at: <https://westudents.com.ua/glavy/27104-51-ponyattya-funkts-elektronnih-torgovelnih-maydanchikiv.html> (accessed 12 October 2019).
4. Bishops N.V., Kuchkova O.V. (2019) Mekhanizm funktsionuvannia kryptovaliut [The mechanism of cryptocurrency functioning]. *Economy. Finance, cash flow and credit*, no. 2. Pp. 407–413.
5. Momot I.O., Momot Y.G., Kozenkov D.E. (2018) Sutnist ta osoblyvosti funktsionuvannia kryptovaliut [The essence and features of cryptocurrency functioning]. *Economy and society*, no. 15, pp. 713–719.
6. Galushka E.O., Pacion O.D. (2017) Sutnist kryptovaliut ta perspektyvy yikh rozvytku [The essence of cryptocurrencies and prospects for their development]. *Young scientist*, no. 4. pp. 634–638.
7. Kyiv (2019) Kryptovaliuty ta yikh mistse u finansovii systemi [Cryptocurrencies and their place in the financial system]. Available at: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/02d193b6b501a0fd82d6798fc841e70b.PDF> (accessed 20 October 2019).

ОСОБЕННОСТИ ОБРАЩЕНИЯ КРИПТОВАЛЮТ КАК ТЕНДЕНЦИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ ГЛОБАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы миграционных потоков среди украинского населения на современном этапе. Статья посвящена анализу современных тенденций и предпосылок возникновения электронных денег и торговых площадок. Проанализированы природа и экономическая сущность электронных торговых площадок. Рассмотрены принципы работы электронных торговых площадок и преимущества осуществления закупочной деятельности с их помощью. Описаны основные принципы функционирования криптовалюты и исследованы наиболее популярные ее виды. Среди крупнейших по объему капитализации можно выделить: Bitcoin, Ripple, Ethereum, EOS, Bitcoin Cash, Tether, Litecoin, TRON, Dash, Monero, Byteball Bytes, NEM, Siacoin, Decred. Самой распространенной и самой дорогой криптовалютой определен Bitcoin. Определены основные различия между существующими криптовалютами в особенностях их функционирования. Проведен анализ изменения курсов самых популярных криптовалют с 2016 по 2019 г. Приведены основные преимущества и недостатки использования этой валюты в современных условиях.

Ключевые слова: электронная торговая площадка, электронная коммерция, криптовалюта, биткоины, электронные деньги.

FEATURES OF THE CIRCULATION OF CRYPTOCURRENCIES AS A TREND OF DIGITALIZATION OF GLOBAL FINANCES

Summary. The article is devoted to the analysis of current trends and prerequisites for the emergence of electronic money and trading platforms. This paper analyzes the nature and economic nature of electronic trading platforms. The principles of work of electronic trading platforms and advantages of carrying out purchasing activity through them are considered. Thus, ETMs are among the innovative and promising tools for improving the purchasing activity and the formation of commodity resources by trade enterprises, which contribute to improving the results of their economic and financial activities. The basic principles of cryptocurrency functioning are described and their most popular types are investigated. There are now very large numbers of them, namely more than 1.5 thousand kinds. Among the largest by volume of capitalization are: Bitcoin, Ripple, Ethereum, EOS, Bitcoin Cash, Tether, Litecoin, TRON, Dash, Monero, Byteball Bytes, NEM, Siacoin, Decred. Bitcoin is the most common and expensive cryptocurrency. The main differences between the existing cryptocurrencies in the peculiarities of their functioning are determined. The analysis of changes in the exchange rates of the most popular cryptocurrencies from 2016 to 2019 is also carried out. The cryptocurrency market (either "virtual" or "electronic" money) is successfully operating in the global market. But cryptocurrency implementation is not supported by all countries of the world, there is even a complete ban. The described features of the functioning of the cryptocurrency, the features of its issuance and the acquisition are significantly different from the features of the functioning of fiat currencies. The main advantages and disadvantages of using this currency in the present conditions are given. Thus, the advantages of cryptocurrencies are the lack of external or internal administrator, anonymity, investment opportunity, relative reliability, independence from political situation, efficiency, simplification of transactions and so on. However, like any other new phenomenon, cryptocurrency raises many doubts, such as the loss of a password or access to an electronic wallet, the possibility of hacking attacks, the impossibility of entering into the authorized capital of legal entities.

Key words: electronic trading platform, e-commerce, cryptocurrency, bitcoin, electronic money.

УДК 657.6:334.012.46(045)

Kostiuchenko Nataliia
Candidate of Economic Sciences
in World Economy and International Economic Relations

Костюченко Н. П.
кандидат економічних наук
за спеціальністю світове господарство
та міжнародні економічні відносини

CHANGE IN GOVERNANCE IN NON-PROFIT BOARD OF DIRECTORS AS A KEY TO EFFECTIVE PERFORMANCE

Summary. The article suggests a scientific approach to determine the factors affecting strategic results of non-profit organizations. It provides an analysis of scientific publications concentrating on the question of a change in governance, analyzing the types of motivations, incentives and expertise of the future board members as factors that will improve the performance of the company. The most recent studies prove that philanthropic giving has become a tool in improving performance of the companies and achieving better economic results. The question of change in governance is seen as an important challenge to face, because the studies provide evidence on the importance of the prevalence of intrinsic motives over extrinsic ones, strong leadership abilities, education as well as managerial and accounting expertise. In this work the concept of governance is strictly addressed to the context of non-profit organizations, paying considerable attention to the board characteristics. Literature findings provide that public and non-profit employees are similarly motivated by intrinsic rewards. Literature provides evidences form many studies about education as a factor, defining a choice of work in a non-profit sector. The most recent research provides that information technology is one of the skills that board members don't possess. Apart from that, accounting and managerial expertise are seen as the key driver to effective achievement of company goals. It was revealed that expertise, experience and social relations are the most desired capabilities in NPO board members.

Key words: non-profit governance, philanthropy, BoD, motivation, expertise.

Introduction. The foundations of charitable activities were laid back in times of Cicero and Seneca. Maintenance of moral obligations in front of population was one of the ultimate tasks of philanthropy at that time, proclaiming it as a sort of instrument of securing social justice. There is a lot of discussion in scientific literature about strategic philanthropy and a role of the board capital in contributing to effective governance, achievement of organizational mission and its advanced performance. The object of our research is the

change in governance of non-profit organizations. The subject of our research is the identification of factors that have to be taken into account when assigning new BoD members in order to improve the performance of a non-profit organization.

Analysis of recent research and publications. Nowadays, a trend of aligning business objectives and strategies with philanthropic giving has become more popular and widely used. Scientific research provides a lot of evidences on active use of philanthropy. Potential benefits of corporate philanthropy have

been documented in many studies (Sandfort, 2008). A strategic approach to philanthropy has been widely adopted; however, little research has been done on this matter (Campbell & Slack, 2008; Saiia, Carroll, & Buchholtz, 2003). A trend of adoption of strategic philanthropy has proven that companies consider philanthropy as a strategic activity.

The topic of strategic philanthropy is still young and not well-studied. The effect of philanthropic giving on financial performance has been the most popular argument among scientists in this field (Godfrey, 2005; Porter and Kramer, 2002). Scientists tried to shed light on the extent to which firms are strategic in their giving (Brammer et al., 2006; Saiia et al., 2003). Motivations for firms to participate in strategic philanthropy have received attention in academic world as well.

Unsolved parts of the general problem. The article provides a major contribution to the extant non-profit literature by building on an important organizational issue: change in governance, incentives and expertise of future candidates. It provides a review of non-profit literature by studying a change in governance, non-profit board members' incentives and expertise and how these factors influence organizational performance.

The aim of this article is analysis of existing literature in order to investigate how to choose new BoD members to impact the performance of non-profit positively.

Main part of the research. The emergence of a third sector, made up of organizations which are neither seeking profit nor are a part of the public sector, appeared in the mid-1970s. Up until that point, there wasn't a distinct third sector: there were mentioning and developing the notions about co-operatives in the twentieth century literature and then in the late 1960s, there were used the notions about workers' co-operatives and the so-called 'labor-managed firms'. It has stimulated appearance of theoretical and empirical findings in neo-classical economy.

Non-profit governance is an issue that has gained more attention in recent years. First of all, it is important to define some terms adopted in the article that are crucial in further developing of the topic.

Non-profit organizations are the independently constituted organizations that do not distribute profits to shareholders, even though it may be desirable for them to produce surpluses to create tomorrow's working capital or judicious reserves. Many of them are Incorporated Associations or Limited Companies (e.g. in Australia), although they may also be Aboriginal Corporations or other legal entities. The sector is variously referred to as the non-profit sector, not-for-profit sector, voluntary sector or Third Sector (Fishel, 2008, p.3). In America, the concept of non-profit sector is deeply rooted in history and is associated with a term 'independent sector'. The early growth of voluntary associations in the USA is attributed to the «deep-seated hostility to royal power and centralized state authority». An idea of the non-profit sector as a separate mechanism of public interests regulation took shape in the end of the nineteenth century. As a result, it became possible to realize public needs using this kind of organizations. Overall, the non-profit organizations contribute to the community where they operate by addressing economic, social, and environmental concerns.

Generally speaking, the concept of governance in its own right has emerged since times, when humans learned how to gather into communities and live in accordance with certain laws. They would choose the wisest leader who would adopt the rules of behavior inside of the group in order to guarantee a harmonious existence and fairness in decision-making.

The term «governance» has a wide usage and connotation among various contexts. For instance, it is common in the political economy literature, considering globalization

processes. That is why it is a complex and multi-faceted term. In order to define it correctly, it is important to understand the context in which it is applied. Governance is the arrangements for overall control and direction of the organization, normally in the form of authority conferred by the membership (or key stakeholders) on a board or committee. One of the most important elements of successful performance of the organization is a well-organized work of its board. It has to be adapted to both internal and external circumstances of the organization. Board is defined as the governing body of the organization, the group of people who have ultimate accountability for and authority over the organization, subject to the will of the members. Here the term «board» refers to the governing body, regardless of the nature of the legal entity. Boards are robust and effective social systems. The board has to accept responsibility for its own standards in order to be honest and effective (Fishel, 2008). There is a great variety of types of internal governance organization in non-profits. Sometimes, there is no board or the whole board may consist of one person only. However, there are also examples when there is an elaborate supervisory board, which fulfills all the appropriate functions and monitors the CEOs. But when we speak about non-profits, we shall keep in mind the peculiarities of these organizations, such as absence of owners, limited legal accountability as well as lack of transparency. It may happen that the board consists of volunteers who don't receive any salary. In this case there is a danger of passiveness of the board members. In fact, board members are often expected to contribute in monetary terms to the non-profit organization where they work other than be paid. Apart from this, there is also a problem of pressure from the side of the founding family members who might express desire to become board members and influence governance decisions, blocking the minority board members.

It is important to realize the motivation of the board members to provide good governance and successful performance in a non-profit organization. A study of Inglis and Cleave (2006) suggests a framework consisting of six «intangible attributes» for good governance:

1. self-esteem;
2. learning through community;
3. helping the community;
4. individual relationships;
5. unique contributions to the board;
6. self-healing.

There are different **incentives** guiding individuals who want to dedicate themselves to a work in a certain sector. Work motivation may vary depending on hierarchical levels in the company (Buelens & Van den Broeck, 2007). The reputation of the company was confirmed to be one of the most important motivations (Chen, 2014). Moreover, one should distinguish between «intrinsic» and «extrinsic» rewards. Under the first one there are implied those benefits derived from the satisfaction an individual receives from performing a task (autonomy, achievement, social contacts, opportunities to learn), while the latter means those given by others (wage, promotion, job security). Literature findings provide that public and non-profit employees are similarly motivated by intrinsic rewards (Suh, 2018).

According to a global survey of employees, elements that nurture their engagement are:

- belief in the organization's mission and vision;
- promising future for one's self;
- work-life balance;
- confidence in the leaders of organization;
- good on-the-job training, education and development opportunities;
- being treated with respect and dignity (Graziano, 2018).

A feeling of attachment was identified later as one of the reasons to serve for board. For example, 4 factors including growth, responsibility, contribution, and recognition. The relations factor was added to them later on, emphasizing personal and professional social ties. Later on another study suggested a scale of six factors identifying the motivations of board members: enhancement of self-worth, learning through community, helping the community, developing individual relationships, unique contributions to the board, and self-healing (Walton et al., 2017). Serving on the board of directors is defined as a leadership position (Mannino et al., 2011).

A study of Coombes et al. (2011) was concentrated on the non-profit boards, particularly their behavioral orientations. Board service can provide leadership skills, networking opportunities and prestige. National Index of Non-profit Board Practices survey acknowledged that boards need to strengthen recruitment of board members to improve board performance (Tysiac, 2018). There is a need to understand motivations and aspirations of candidates.

Literature provides evidence from many studies about education as the factor, defining a choice of work in a non-profit sector. There is the evidence that provides that more educated individuals are more likely to volunteer or work for non-profits. A study of Suh (2018) provides that the education-job match is only significant for individuals whose first job was in for-profit sector; and public employees are more likely to move to non-profit sector if their intrinsic job rewards are gratifying. This study is concentrated only on entry-level employees.

There are a lot of evidences in literature to describe that the for-profit firms use monetary incentives to motivate employees in comparison to non-profit ones (Leete, 2000). However, employees in non-profit sector prefer to provide «labor donations» and have lower wages, but a higher job satisfaction of the social benefit they contribute. (Borzaga&Tortia, 2006).

The **expertise** required by the board is an important element to consider. A variety of skills shall be represented across the board. Nowadays, as to the 2018 survey conducted by executive and board member search and training firm JWC Partners, information technology expertise is the skill with the least level of representation in boardroom. Information technology is one of three skills that board members don't possess. Today, with a rising need in data analytics and artificial intelligence development, issues related to technological competencies as well as cybersecurity are extremely important. It is possible to diversify the board composition by targeting technology experts in the recruiting process. Later on, such professionals can be trained in other areas of board responsibilities.

A study of Qiao (2018) is concentrated on the accounting expertise of the board members. A multivariate regression analysis was used to test the main hypothesis. It was found that accounting expertise of board members helps to smooth corporate dividend payment and increase the advising role.

Adams et al. (2018) found increased levels of firm performance given the commonality in directors' skill sets. In other words, the ability of directors' skills to add value partly depends on other skills that are represented on the board. The study uses Tobin's Q to measure diversity of skills and its relation to the performance of the firm. The study took into consideration a number of skills, among which there is a technology one. The most common skills among firms according to the study are the finance and accounting as well as management and leadership. Technology skill is in the middle of the rating.

Roshayani et al. (2018) used a resource based view theory (RBV) and revealed that expertise, experience and social relations are the most desired capabilities in NPO board members. The authors see usage of capabilities at all levels with the pursuit of achieving competitive advantage through innovation. Posses-

sion of such resources would accomplish a firm's implementation of its competitive advantage and improved efficiency. This paper refers to the UK Institute of Directors (IOD) that provides a director competency framework build around three dimensions: knowledge, skills and mind-set. Apart from that, the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) provides a summary of important capabilities that contribute to overall success. There are three clusters: delivery related capabilities required to achieve results; interpersonal capabilities required to build relationships; strategic capabilities that relate to future planning. However, the Australian Institute of Company Directors (AICD) state that the effective governance requires the following skills of directors that cover the following domains: behavioral, governing, technical and industrial. Furthermore, the Governance Institute of Australia produced a «Good Governance Guide» as a guide to create a skills matrix for its BoDs. It includes, but is not limited to the following criteria: executive and non-executive experience; industry and sector experience or knowledge; subject matter expertise; strategic thinking; governance; geographic experience and leadership. Moreover, the US Sarbanes-Oxley Act (SOX) of 2002 requires at least one financial expert when creating an audit committee.

Another interesting finding was that 37% of directors believed that cyber risk expertise was a very important attribute. The research was based on the websites and annual reports of Malaysian NPO's. The study supports a concept of «capability for board members» in NPOs, providing evidence from non-profit and for-profit sectors.

Kao (2017) constructed a Taiwan's project management competence scale of 80 items by conducting an empirical research, which included 30 items of technical competence performance of the project management. Hoefler et al. (2013) finds that human service managers require management skills. Apart from that, technical skills of administration are essential for development of students who plan to work in social sector.

Miller et al. (1988) suggests that involvement of the board in various activities brings about to the recruitment of members with a particular type of expertise. The study claims that board composition and activities can make a difference.

Article of Hoefler et al. (2013) examined the preferred job skills for executive director positions from the perspective of board chairs. Business related skills were seen as important in the study.

Board capital was studied by Haynes et al. (2010), particularly, the bundle of resources, skills, and ties the board can put into use for the company and contribute to its effectiveness. Scientists stated that the board's role in strategic change is very important. That is why skills of the board members have a great impact on the outcomes of the organization.

Change in governance. Non-profit leadership in the governing board plays a crucial role in the activities and performance of the organization. Responsibilities of the governing boards are very wide and for this reason the question of succession planning is so important. Board members bring knowledge, skills, perspectives and connections to the organization. There is not much research done on the matter of succession planning of executives in non-profit sector. Another problem is that many top executives are serving for too long at their position, and the Charlotte study reports a concern about the lack of experience in leadership transition (Carman et al., 2010).

Herman and Heimovics (1990) outline that the chief executives are the single most critical factor underlying non-profit effectiveness. They conclude that «the chief executives occupy a place of psychological centrality» and «are assigned and accept responsibility for both successful and unsuccessful outcomes,» whereas «board presidents see themselves as affecting outcomes little» (Herman and Heimovics, 1990, p. 171).

However, a succession process is a challenge for the non-profit, because this sector is characterized by its unique traits, such as an apparent shortage of experienced executive directors in the job market, lower salaries, lack of organizational infrastructure, an increasingly demanding set of executive tasks, and related issues that make non-profit executive positions potentially less appealing to upcoming Generation X and Y leaders.

Definitely, a change of the board member of the non-profit organization, especially its President, is a big stress for the organization, because this person has to perform a pivotal role, a new captain who takes on the responsibility for his ship. Directors protect stockholders' interests as they were appointed by them and hold a fiduciary duty. Directors have a wide range of legal duties.

«Boards that offer orientations to new board members can give them a good start on learning what they need to know to be effective board members. Useful documents for board members include the organization's constitution and bylaws, mission statement, plans, annual reports, goals, budget, financial reports, program descriptions, organizational chart and policies. Additional useful materials for board members are relevant laws, a contact list for board members and committees, committee descriptions, the board member job description, board officer job descriptions, meeting agendas and procedural rules, event schedules, meeting minutes, organizational evaluations, and needs assessments. Board self-assessments can help members to understand their weak areas and identify needs for board development», these are the recommendations provided in the list of Board tools in the book «Managing Non-profit Organizations». Board & Administrator Journal mentions the following when recruiting new board members: «If you plan to raise money from a tax levy, recruit members with political clout. If your plan depends on major gifts, look for members who have affluence and influence. If you have a special events strategy, include people who are talented party givers with large groups of friends.»

Introduction of succession planning is important, because it is connected with a higher organizational performance as well as smoother transitions (Giambatista, Rowe, and Riaz, 2005).

A study of McKee et al. (2016) explores factors that may influence executive succession planning in non-profit and cooperative organizations. Their study employed multiple regression analysis. It was found that the elements of governance quality and internal development were possible substitutes for executive succession planning.

It is critical that the board ratifies the emergency plan for the top executive position. The context of succession planning was especially urgent eight years ago and gave rise to many scientific publications on this matter. It was due to a substantial numbers of baby boomers, at that time at the peak of their careers, reached retirement age.

A study of Froelich et al. 2011 concentrated on planning the executive succession. It was found that planning and preparation do not match the level of interest and concern for executive succession. A review of the non-profit literature conducted for this project revealed that non-profit governance and leadership inquiry for boards of directors are more significant than those for executive directors (Froelich et al., 2011).

The Annie E. Casey Foundation report outlines different succession planning models designed for non-profits, developed by leadership transition consultants at CompassPoint Non-profit Services in San Francisco, CA, and at Transition-Guides in Silver Spring, MD, such as:

- strategic leader development: an ongoing practice that involves identification of necessary skills to align with the strategic vision of the company, recruiting and maintaining these individuals;

- emergency succession planning: means a creation of environment in which the key administrative and leadership functions are performed even in case of absence of an administrator;
- departure-defined succession planning: if a leader acknowledges his intention to resign two or three years in advance than it is necessary to identify the goals of the agency, the tools necessary for the successor, careful process of building the capacity of the board, managers, and systems to sustain funding and programs.

CompassPoint's succession planning consultants have developed surveys that help to plan the process. Those include:

- sustainability audit surveys;
- staff survey;
- stakeholder survey;
- strategic leader development plan;
- sample emergency succession plan.

A study of Santora et al. (2015) compares six countries (Australia, Brazil, Israel, Italy, Russia, and the United States) to determine the degree to which succession planning was planned and whether internal or external candidates have been selected as the executive directors. Successors are strongly dominated by outsiders at 57%; only about 38% of successors are insiders, clearly giving the advantage to outsiders. As our study database is of Italian origin, it is important to mention that Italy was defined as one of the countries with the high power distance societies. House et al. (2004, p. 166) defines it as follows: «in the high power distance societies, power holders are granted greater status, privileges, and material rewards than those without power». Other characteristics of power distance include decision-making styles of bosses, the ability to influence, opportunity to express thoughts freely, and the use of artifacts such as titles, ranks, and status. 60% of Italian non-profits gave a negative response when asked whether succession planning activities took place within organization, 90% responded in support of an insider candidate for a succession with 70% selected Deputy Director as a potential successor.

The non-profit organization is a complicated mechanism that has its own internal processes different from the for-profit companies. A saying of McFarlan is relevant in this case: «Don't assume the shoe fits,» because «governance of non-profits can differ dramatically from the governance of businesses» (McFarlan, 1999, p. 65). The change in governance process in non-profit is very complicated, because developing internal candidates is not an easy task. Lack of development opportunities was found by Carman et al. (2010), stating that young professionals have only online or free training available. Peculiarities of some non-profit organization, such as size constraints and lack of resources for internal leadership development force to switch for a better option for succession planning, which means a careful search for candidates outside the organization. For this reason a well-designed recruitment strategy is especially important.

Conclusions. Based on the literature review it can be concluded that effective governance in non-profits is seen as a powerful vehicle in achieving organization's goals. A change in governance is a serious challenge for a non-profit. Succession planning techniques have to be introduced in order to improve the process. Intrinsic motivation of the BoD members as well as expertise of the candidates has an important impact on the strategic philanthropy results.

It can be summarized that organizational performance is a final end that let us understand the level of its success. As a result, factors, contributing to accomplishment of organizational goals, such as the social capital of the BoD, effective decision-making practices, evolved leadership styles, essence of a common goal, motivation of members, are important indicators to concentrate on, when formulating strategic direction of the organization and thinking about ways for improvement and further development.

References:

1. Adams, R.B., Akyol, A.C., & Verwijmeren, P. (2018). Director skill sets. *Journal of Financial Economics*.
2. Borzaga, C., & Tortia, E. (2006). Worker motivations, job satisfaction, and loyalty in public and nonprofit social services. *Non-profit and voluntary sector quarterly*, 35(2), 225–248.
3. Brammer, S., Millington, A., & Pavelin, S. (2006). Is philanthropy strategic? An analysis of the management of charitable giving in large UK companies. *Business Ethics: A European Review*, 15(3), 234–245.
4. Buelens, M., & Van den Broeck, H. (2007). An analysis of differences in work motivation between public and private sector organizations. *Public administration review*, 67(1), 65–74.
5. Campbell, D., & Slack, R. (2008). Corporate “philanthropy strategy” and “strategic philanthropy” some insights from voluntary disclosures in annual reports. *Business & Society*, 47(2), 187–212.
6. Carman, J.G., Leland, S.M., & Wilson, A.J. (2010). Crisis in leadership or failure to plan? Insights from Charlotte, North Carolina. *Nonprofit Management and Leadership*, 21(1), 93.
7. Chen, C.A., Hsieh, C.W., & CHEN, D.Y. (2014). Fostering public service motivation through workplace trust: Evidence from public managers in Taiwan. *Public Administration*, 92(4), 954–973.
8. Coombes, S.M., Morris, M.H., Allen, J.A., & Webb, J.W. (2011). Behavioural orientations of non-profit boards as a factor in entrepreneurial performance: does governance matter?. *Journal of Management Studies*, 48(4), 829–856.
9. Cornelius M., Corvington P., Ruesga A, (2011). Ready to Lead? Next Generation Leaders Speak Out The Annie E. Casey Foundation. *Institution: CompassPoint Nonprofit Services*. pp. 36.
10. Fishel, D. (2008). The book of the board: effective governance for non-profit organisations. *Federation Press*.
11. Giambatista, R.C., Rowe, W.G., & Riaz, S. (2005). Nothing succeeds like succession: A critical review of leader succession literature since 1994. *The Leadership Quarterly*, 16(6), 963–991.
12. Godfrey, P.C. (2005). The relationship between corporate philanthropy and shareholder wealth: A risk management perspective. *Academy of management review*, 30(4), 777–798.
13. Graziano M. (2018). Reimagining Your Hiring Practices: A Self-Assessment. *Nonprofit World*, 35.
14. Haynes, K.T., & Hillman, A. (2010). The effect of board capital and CEO power on strategic change. *Strategic Management Journal*, 31(11), 1145–1163.
15. Herman, R.D., & Heimovics, R.D. (1990). The effective nonprofit executive: Leader of the board. *Nonprofit Management and Leadership*, 1(2), 167–180.
16. Hoefer, R., Watson, L., & Preble, K. (2013). A mixed methods examination of nonprofit board chair preferences in hiring executive directors. *Administration in Social Work*, 37(5), 437–446.
17. Inglis, S., & Cleave, S. (2006). A scale to assess board member motivations in nonprofit organizations. *Nonprofit Management and Leadership*, 17(1), 83–101.
18. Leete, L. (2000). Wage equity and employee motivation in nonprofit and for-profit organizations. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 43(4), 423–446.
19. Mannino, C.A., Snyder, M., & Omoto, A.M. (2011). Why do people get involved? Motivations for volunteerism and other forms of social action. *Social motivation*, 127–146.
20. McFarlan, F.W. (1999). Working on nonprofit boards. Don't assume the shoe fits. *Harvard Business Review*, 77(6), 64–8.
21. McKee, G., & Froelich, K. (2016). Executive succession planning: Barriers and substitutes in nonprofit organizations. *Analysis of Public and Cooperative Economics*, 87(4), 587–601.
22. Porter, M.E., & Kramer, M.R. (2002). The competitive advantage of corporate philanthropy. *Harvard business review*, 80(12), 56–68.
23. Qiao, Z., Chen, K. Y., & Hung, S. (2018). Professionals inside the board room: accounting expertise of directors and dividend policy. *Applied Economics*, 50(56), 6100–6111.
24. Roshayani, A., Hisham, M.M., Ezan, R.N., Ruhaini, M., & Ramesh, N. (2018). Desired board capabilities for good governance in non-profit organizations. *Administration Management Public*, (30), 127–140.
25. Saiia, D.H., Carroll, A.B., & Buchholtz, A.K. (2003). Philanthropy as strategy: When corporate charity “begins at home”. *Business & Society*, 42(2), 169–201.
26. Sandfort, J. (2008). Using lessons from public affairs to inform strategic philanthropy. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 37(3), 537–552.
27. Santora, J.C., Sarros, J.C., Bozer, G., Esposito, M., & Bassi, A. (2015). Nonprofit executive succession planning and organizational sustainability. *The Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 20, 66–83.
28. Suh, J. (2018). Human capital inflow in nonprofits: Entry-level employees’ sector shift. *Nonprofit Management and Leadership*, 28(4), 471–489.
29. Tysiac K. (2018), Strategies for maintaining an effective board. *Journal of Accountancy*.
30. Walton, M.A., Clerkin, R.M., Christensen, R.K., Paarlberg, L.E., Nesbit, R., & Tschirhart, M. (2017). Means, motive and opportunity: exploring board volunteering. *Personnel Review*, 46(1), 115–135.

**ЗМІНА УПРАВЛІННЯ В РАДІ ДИРЕКТОРІВ
ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НЕПРИБУТКОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Анотація. У статті запропоновано науковий підхід до визначення факторів, що впливають на стратегічні результати діяльності неприбуткових організацій. У статті наведено аналіз наукових публікацій, зосереджених на питанні зміни в управлінні, типах мотивацій, стимулів та компетентності майбутніх членів правління як факторів, які покращать результати роботи компанії. Останні дослідження доводять, що філантропія стала інструментом підвищення ефективності компаній та досягнення кращих економічних результатів. Питання зміни в управлінні розглядається як важливий виклик, з яким слід зіткнутися, оскільки дослідження свідчать про важливість внутрішніх мотивів, сильних лідерських здібностей, рівня освіти, а також управлінського та бухгалтерського досвіду. Організація управління в будь-якому суспільстві повинна забезпечувати прозорість, здійснюючи економічні, політичні та адміністративні повноваження. У цій роботі концепція управління суворо адресована контексту некомерційних організацій, приділяючи значну увагу

характеристикам ради директорів. Важливо розуміти мотивацію членів ради для того, щоб забезпечити належне управління та успішну діяльність в неприбутковій організації. Результати досліджень в науковій літературі доводять, що державні та некомерційні працівники аналогічно мотивуються внутрішньою винагородою. Служба в раді директорів визначається як лідерська посада. Література надає докази з багатьох досліджень, які свідчать, що рівень освіти є одним з рішучих факторів присвячення себе роботі в неприбутковому секторі. Останні дослідження свідчать, що інформаційні технології – це одна з навичок, якими члени ради не володіють. Крім того, бухгалтерський та управлінський досвід розглядаються як ключовий рушій для ефективного досягнення цілей компанії. Було виявлено, що навички, досвід роботи та соціальні відносини є найбільш бажаними характеристиками членів правління НКО. Наразі існує потреба налагодження зв'язків між лідерами проектів та соціальними інвесторами. Впровадження досвіду європейських країн для економічного та соціального прогресу є одним із можливих шляхів розвитку для України.

Ключові слова: управління, філантропія, рада директорів, мотивація, компетентність.

ИЗМЕНЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ В СОВЕТЕ ДИРЕКТОРОВ КАК ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье предложен научный подход к определению факторов, влияющих на стратегические результаты деятельности неприбыльных организаций. В статье приведен анализ научных публикаций, сосредоточенных на вопросе изменения в управлении, типах мотивации, стимулов и опыта будущих членов правления как факторов, которые улучшат результаты работы компании. Последние исследования доказывают, что филантропия стала инструментом повышения эффективности компаний и достижения лучших экономических результатов. Вопрос изменения в управлении рассматривается как важный вызов, с которым следует столкнуться, поскольку исследования свидетельствуют о важности внутренней мотивации, сильных лидерских качествах, уровня образования, а также управленческого и бухгалтерского опыта. В этой работе концепция управления строго адресована контексту некоммерческих организаций, уделяя значительное внимание характеристикам совета директоров. Результаты исследований в научной литературе доказывают, что государственные и некоммерческие работники аналогично мотивируются внутренним вознаграждением. Последние исследования предполагают, что информационные технологии - это одна из навыков, которым члены совета не обладают. Кроме того, бухгалтерский и управленческий опыт рассматриваются как ключевой двигатель для эффективного достижения целей компании. Было обнаружено, что навыки, опыт работы и социальные отношения являются наиболее желаемыми характеристиками членов правления НКО.

Ключевые слова: управление, филантропия, совет директоров, мотивация, компетентность.

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 28

Частина 1

Коректура • *авторська*

Комп'ютерна верстка • *Стратій І. І.*

*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. 20,93.

Підписано до друку 29.11.2019 р. Замов. № 1219/282. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.