

**ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ,  
ОБЛІКУ ТА АУДИТУ  
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**ДЕРЖАВНА УСТАНОВА  
«ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ  
НАН УКРАЇНИ»**

**АКАДЕМІЯ ВИЩА ШКОЛА БІЗНЕСУ В  
ДОМБРОВІЙ ГУРНИЧІ (ПОЛЬЩА)**

**УНІВЕРСИТЕТ ОЛЕКСАНДРА ДУБЧЕКА  
В ТРЕНЧИНІ (СЛОВАЧЧИНА)**

# **БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

***Матеріали  
VIII Міжнародної науково-практичної  
конференції***



**КИЇВ 2021**

**ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ  
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ**

**ДЕРЖАВНА УСТАНОВА  
«ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НАН УКРАЇНИ»**

**ЖЕШУВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
(ПОЛЬЩА)**

**АКАДЕМІЯ ВИЩА ШКОЛА БІЗНЕСУ В ДОМБРОВІЙ ГУРНИЧІ  
(ПОЛЬЩА)**

**УНІВЕРСИТЕТ ОЛЕКСАНДРА ДУБЧЕКА В ТРЕНЧИНІ  
(СЛОВАЧЧИНА)**

**БІЗНЕС-АНАЛІТИКА  
В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ  
ДІЯЛЬНІСТЮ**

***МАТЕРІАЛИ  
VIII МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ***

**Київ – 2021**

УДК 339.9:005(100)(06)

Б59

Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, 17 березня 2021 року / Упоряд. О.А. Іващенко. Київ: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2021. 365 с.

ISBN 978-617-571-162-0

Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції містять праці, в яких викладено наукові результати аналітичного обґрунтування проблематики здійснення управління в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Для наукових, науково-педагогічних працівників, аспірантів, докторантів та студентів економічних спеціальностей.

*Рекомендовано до друку Вченою радою Національної академії статистики, обліку та аудиту (протокол № 7 від 28 лютого 2021 р.)*

Адреса оргкомітету конференції: Україна, 04107, м. Київ, вул. Підгірна, 1  
тел. (044) 489-66-51

e-mail: conferenceNASOA2021@gmail.com

*Відповідальність за зміст представлених матеріалів несуть автори. Організаційний комітет залишає за собою право на їх літературне редагування та відмову від друкування тез у разі невідповідності оформлення.*

ISBN 978-617-571-162-0

© Національна академія статистики, обліку та аудиту, 2021

© National Academy of Statistics, Accounting and Audit, 2021

## ЗМІСТ

<b>Агафонова М. В.</b> Діджиталізація – драйвер ендogenous зростання економіки України .....	10
<b>Аніх К. Ч.</b> Показники людського капіталу в статистичних вимірюваннях .....	15
<b>Аразов Н.</b> Інвестиційна політика підприємств в контексті економічного розвитку....	18
<b>Артем'єва І. О.</b> Фінансові стратегії корпорацій в умовах глобалізації .....	20
<b>Асланова Е. І.</b> Регуляторна конкуренція VS регуляторне співробітництво: умови конвергенції нормативних систем .....	25
<b>Афанасьєва Е. Е.</b> Стала конкурентоспроможність як новітній імператив регулювання економічних та бізнес процесів .....	28
<b>Баланюк М. О., Баланюк С. О.</b> Особливості формування коштів місцевих бюджетів .....	33
<b>Білоусова О. С.</b> Глобальні торгові війни та їх вплив на фіскальний простір України .....	36
<b>Бондарук Т. Г., Бондарук І. С.</b> Форсайт як метод прогнозування фінансової стійкості місцевих бюджетів .....	40
<b>Борицький К.</b> Міжнародні стандарти якості та управління як інформаційні джерела щодо оцінювання соціальної відповідальності .....	44
<b>Букін Б. О.</b> Технології проектування при реалізації антикризових стратегій .....	48
<b>Булах Т. М.</b> Стратегічні орієнтири зовнішньоторговельного співробітництва України з Туркменістаном .....	50
<b>Вельмирадов А.</b> Регулювання й забезпечення кібербезпеки в системі економічної безпеки підприємства .....	54
<b>Вербицька М. О.</b> Історична консеквентність та психологічна зумовленість британо-французьких валютних війн .....	56

<b>Гасанов А.</b>	
Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі Республіки Азербайджан .....	60
<b>Гладиш В. О.</b>	
Міжнародна координація монетарної політики як інструмент забезпечення макроекономічної стабільності .....	62
<b>Гладков Є.Є.</b>	
Особливості локалізації міжнародних рекламних повідомлень .....	68
<b>Голубова Г. В.</b>	
Особливості моделювання експортно-імпортних операцій на часових рядах .....	71
<b>Гордійко К. С.</b>	
Міждисциплінарний підхід як інструмент дослідження комерційної експансії в процесі становлення промислових революцій .....	73
<b>Горобець О. О.</b>	
Статистичне обґрунтування готовності України до впровадження цифровізації .....	77
<b>Грига Л. О.</b>	
Роль логістики в світовій економіці .....	79
<b>Гринчак Н. А.</b>	
Сучасний стан розвитку українського ринку логістичних послуг .....	82
<b>Гусак О. С.</b>	
Роль місцевого оподаткування у структурі доходів місцевих бюджетів України .....	85
<b>Данилочкіна Д. О.</b>	
Усунення глобальних дисбалансів: роль макроекономічної політики .....	88
<b>Dziadowicz W., Grabowicz J., Jucha P., Sochacka E., Lechwar M.</b>	
Innowacyjność a rozwój gospodarczy na przykładzie gospodarki fińskiej w latach 2010-2019 .....	93
<b>Дишлевий Р. В.</b>	
Сутність та основні характеристики кібер-ризиків .....	97
<b>Дмитрієва Є. В.</b>	
Використання технологій нейромаркетингу на ринку .....	99
<b>Довгалоук Б. М.</b>	
Сучасний стан та прогноз розвитку світового ринку ноутбуків .....	103
<b>Дорощук О. В.</b>	
Теоретичні підходи до ідентифікації коронаноміки (економіки COVID-19) як новітнього прояву « нової норми » світової економіки .....	105

<b>Дресерман К. Ю.</b> Назад у майбутнє: пандемія коронавірусу крізь призму економічної історії та її потенційні наслідки .....	108
<b>Єршова О. Л., Ставицький О. В.</b> Генезис сервісу електронної пошти .....	113
<b>Єфімов Д.О.</b> Сучасні драйвери зростання глобального ринку смартфонів .....	116
<b>Жукович І. А.</b> Основні результати та висновки проведення першого раунду оцінювання ефективності діяльності наукових установ НАН України ...	119
<b>Задніпрянець А. А.</b> Координація міжнародної політики щодо ланцюжків поставок, що контролюються за допомогою технології блокчейн .....	122
<b>Залюбовська С.С.</b> Диверсифікація як один з методів мінімізації фінансових ризиків ....	126
<b>Заниборщ А. В.</b> Маркетингові стратегії як інструмент управління конкурентоспроможністю підприємства .....	128
<b>Іващенко О.А.</b> До питання про співвідношення понять «зелене зростання», «сталий розвиток» і «зелена економіка»: від колізії до консенсусу .....	132
<b>Ільїна А.С.</b> Аналіз стану та перспектив розвитку міжнародного ринку кондитерських виробів для України .....	136
<b>Кваша Т. К.</b> Інформаційна аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю .....	140
<b>Коваленко О. В., Яценко Л. О.</b> Перспективи забезпечення країн світу здоровим харчуванням .....	145
<b>Коваль Є. В.</b> Уряд і ринкова економіка: як досягнути балансу? .....	149
<b>Коваль С. П.</b> Орієнтири успішного розвитку малого та середнього підприємництва ..	152
<b>Конюшенко В.В.</b> Конкурентна девальвація: потенційні загрози для міжнародної економічної політики .....	157
<b>Корінько М. Д.</b> Концепція достовірного і справедливого представлення у системі інформаційного забезпечення управління зовнішньоекономічною діяльністю .....	164

<b>Кохановський К.Д.</b>	
Інформаційні системи та технології для бізнес-аналітики .....	167
<b>Крушинський Д. В.</b>	
Економічна історія та сучасні виклики глобалізації .....	171
<b>Ду Лінь</b>	
Управління статистичними даними про фінансові ресурси закладів освіти .....	174
<b>Leśniak H., Leszczyńska M.</b>	
Różnice społeczno-ekonomiczne między Polską a państwami Unii Europejskiej .....	177
<b>Локайчук В. В.</b>	
Управління портфелем ІТ проєктів як спосіб просування бізнесу .....	182
<b>Луговська А. О.</b>	
Аналіз зовнішньоторговельного співробітництва України з країнами Європейського Союзу .....	185
<b>Луніна І. О.</b>	
Інституційні та бюджетні фактори розвитку зовнішньоекономічної діяльності .....	188
<b>Луньова Т. С.</b>	
Академічна мобільність та освітня міграція як фактори впливу на формування середнього класу в Україні .....	192
<b>Максименко О. С.</b>	
Вплив цифрової економіки на людський капітал .....	194
<b>Маруненко І. О.</b>	
Роль стратегічних альянсів в міжнародному бізнесі на ринку споживчих товарів .....	197
<b>Матвєєва Н. М., Базецька Г. І.</b>	
Впровадження моделі оцінки управління зовнішньоекономічною діяльністю компанії як метод підвищення ефективності її функціонування .....	201
<b>Мирадов И.</b>	
Інноваційні платіжні технології на ринку платіжних послуг .....	205
<b>Мирончук М. Ю.</b>	
Від глобалізації до деглобалізації: парадокси економічної теорії .....	207
<b>Мокляк А. М.</b>	
Зріст продуктивності у період промислової революції: нова перспектива обліку зростання .....	211
<b>Мотузка О.М.</b>	
Досвід Польщі в управлінні відходами .....	213

<b>Назукова Н. М.</b> Оцінка ефективності державних видатків на освіту в Україні та її міжкраїнний порівняльний аналіз .....	217
<b>Никоненко В. А.</b> Сучасні підходи до управління даними в ІТ-стратегіях міжнародних компаній .....	222
<b>Новіченко Л. С., Щирська О. В.</b> Економічна безпека підприємства в умовах антикризового управління .....	225
<b>Обєднікова Є. В.</b> Міжнародна торгівля у часи глобалізації від першої хвилі до сьогодні .....	228
<b>Олійник Л. Л.</b> Статистичний аналіз пасажирських перевезень в Україні .....	232
<b>Осташко Т. О.</b> Особливості доступу української продукції на ринки Азії: Республіка Корея .....	235
<b>Panteleiev V. P.</b> Život spoločnosti Tomash Batey (Tomáš Baťa) z obchodných analytických príležitostí v medzinárodných činnostiach (z histórie riadenia) .....	240
<b>Панченко В. Г.</b> Сучасна практика реалізації стабілізаційних програм в умовах коронакризи .....	243
<b>Пасічник Т. І.</b> Війна та торгівля в «мирне століття»: вплив міждержавних війн на двосторонні торгові потоки під час першої хвилі глобалізації, 1830 – 1913 .....	246
<b>Пастернак Є. Є.</b> Сучасні підходи до забезпечення кібербезпеки в банківському секторі .....	248
<b>Перхун Л. П., Виганяйло С. М., Бердніков М. Р.</b> Аналіз ринку CRM для туристичного бізнесу .....	251
<b>Пилипенко О. І.</b> Вплив облікової політики на стан економічної безпеки підприємства ..	254
<b>Плахотнікова Л. О.</b> Електронні платіжні системи в умовах сучасної глобальної економіки ..	257
<b>Поліщук Ю. Ю.</b> Прогноз розвитку світового ІТ-ринку .....	260



<b>Половняков А. О.</b>	
Перспективи розвитку глобального рекламного ринку .....	262
<b>Потапова А. Є.</b>	
Політична економіка пруської трикласної франшизи .....	265
<b>Прокопець І. А.</b>	
Транснаціональні корпорації як суб'єкти міжнародного руху капіталу ..	269
<b>Пустовойт О. В.</b>	
Ціннісна та цінова конкурентоспроможність товарного експорту України .....	272
<b>Rebilas R.</b>	
Peculiarities of the investment policy in Poland .....	277
<b>Резнікова Н. В.</b>	
Кількісне пом'якшення як інструмент реалізації антициклічної політики .....	280
<b>Романуша Ю. В., Петченко М. В.</b>	
Дослідження стану соціально-економічного розвитку України в умовах макроекономічної нестабільності .....	284
<b>Рублевська Л. Ю.</b>	
Цілі сталого розвитку як інструмент управління процесами індустріалізації в розвинених країнах світу .....	290
<b>Рудь Д. В.</b>	
Два світи жіночої праці: вплив гендерних стереотипів на структуру економіки 1400-1800-х рр. та сучасності .....	294
<b>Сакада Т. Д., Пантелєєв В. П.</b>	
Роль підготовки якісних кадрів у реалізації можливостей бізнесу .....	297
<b>Саковська Є. О.</b>	
Ефективність SMM-маркетингу діяльності підприємств .....	300
<b>Семенюк Ю. Д.</b>	
Основні аспекти моделі фінансової безпеки банку .....	303
<b>Szypuła K., Leszczyńska M.</b>	
Atrakcyjność inwestycyjna Polski dla firm z kapitałem zagranicznym .....	308
<b>Сіницький М. Є.</b>	
Програмний інструментарій бізнес-аналітика 2021 року .....	312
<b>Сторчак К. В.</b>	
Макроекономічні наслідки коронаноміки: дослідження каналів економічної взаємозалежності .....	316
<b>Ткаченко Т. А.</b>	
Інноваційні засоби обліку зовнішньоторговельних підприємств України ..	320

<b>Товмаченко Н. М., Перхун Л. П., Майструк Ю. В.</b> Критерії оцінки та рівні управлінської компетентності магістрів з менеджменту .....	323
<b>Wilk I., Leszczyńska M.</b> Skutki podwyższania płacy minimalnej i kwoty wolnej od podatku .....	327
<b>Wosiek M.</b> Crowdfunding jako narzędzie finansowania projektów gospodarczych .....	332
<b>Фролова Н. Б.</b> Міжнародний досвід використання «патентного боксу»: уроки для України .....	339
<b>Хемельовська Г. О.</b> Сучасна грошова теорія як інструмент інтерпретації макроекономічних процесів .....	343
<b>Циганова Л. Р.</b> Вплив міждержавних війн на торгові потоки під час першої хвилі глобалізації .....	346
<b>Чарисв К.</b> Транспортно-логістичні показники в системі статистичного оцінювання .....	348
<b>Черушева Г. Б., Пархоменко В. В.</b> Маніпуляція персоналом в системі управління .....	351
<b>Шахергелдиєв М.</b> Структурні елементи цифрової економіки підприємства .....	355
<b>Шпортун А. А.</b> Сучасні тенденції цифрового маркетингу .....	357
<b>Яким'як С.-Д. С.</b> Теоретичні та практичні макроекономічні аспекти в рамках концепції сталого розвитку .....	359

**Агафонова М. В.,**  
*провідний економіст відділу моделювання та  
прогнозування економічного розвитку,  
Інститут економіки та прогнозування НАН України, м. Київ*

## **ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ – ДРАЙВЕР ЕНДОГЕННОГО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

*«Технологія – це дарунок Бога. Після дарунку життя, напевне, –  
найбільший з дарунків Бога. Це – мати цивілізацій, мистецтв та наук»*

**Фрімен Дайсон**  
*фізик-теоретик, професор Принстонського університету(США)*

Протягом останніх двох десятиріч світ став очевидцем безпрецедентних темпів технологічних інновацій у всіх сферах діяльності, від обчислень та штучного інтелекту до біотехнологій та нанотехнологій. Діджиталізація, тобто цифрова трансформація економіки та суспільства, на сьогоднішній день виступає потужним джерелом створення конкурентних переваг як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, та є мейнстрімом ефективного економічного розвитку глобального світу. Зокрема, Нова Промислова Стратегія Європи одними з основних драйверів промислової трансформації ЄС визнала інвестиції, інновації та формування навичок [1], що, в той же час, є пріоритетними напрямками ендогенного зростання економіки України.

До переліку технологій, що останніми роками зазнали найбільш інтенсивного розвитку в рамках діджиталізації, відносяться інтернет речей і підключення пристроїв, штучний інтелект і роботизація, хмарні технології, шифрування і кібербезпека, квантові обчислення та 3D, 4D друк. В рамках проведеного в столиці України дослідження «Digital Transformation Readiness», збільшення рівня діджиталізації України на 10% призведе до зростання ВВП на душу населення до 0,75%, зростання ж рівня діджиталізації України на 10 пунктів призведе до зниження рівня безробіття на 1,02% [2]. За прогнозами World Economic Forum (WEF) більшість технологій діджиталізації в рамках розвитку Четвертої промислової революції стане повсякденністю вже до 2027 р. [3]. В більшості розвинених країн світу Індустрія 4.0 є державним пріоритетом, адже від неї залежить, чи прямуватиме країна, до високих технологій або ж повертатиметься до сировинного укладу. В якому напрямку прямуватиме Україна, і чи готова вона прийняти виклик Четвертої промислової революції? Чи готова країна до діджиталізації в рамках побудови ендогенної моделі зростання економіки України? Чи задовільним є рівень наукового підґрунтя для розвитку діджиталізації в Україні? Ці та інші питання будуть розглянуті у даному матеріалі.

Протягом останніх десятиліть новітні цифрові технології розвиваються у відповідності з експоненційною залежністю. *«Сьогодні технології розвиваються так швидко, тому що ми пройшли точку переламу графіка експоненціального*

зростання» [4]. Відповідно до темпів цифрової трансформації, очевидним є прискорення впровадження технологій діджиталізації серед опитаних компаній. До високопріоритетних технологій, згідно з ймовірністю компаній прийняти їх до 2025 року, відносяться хмарні обчислення, аналітика великих даних та Інтернет речей, однак також спостерігається значне зростання зацікавленості у шифруванні, що відображає нові вразливості нашої цифрової ери. Також значно збільшується кількість фірм, які очікують на прийняття «нелюдиноподібних» роботів (дронів, промислової автоматизації) та штучного інтелекту, і обидві технології стають фундаментом для праці у різноманітних галузях економіки (рис. 1) [5, с. 27].



**Рис. 1. Технології, що, ймовірно, будуть застосовані до 2025 р., частка опитаних компаній, %**

Впровадження новітніх цифрових технологій ранжується відповідно до галузей, де вони застосовуються. А саме, штучний інтелект знаходить найбільш широке застосування у ІКТ, фінансових послугах, у сфері охорони здоров'я, у транспортній промисловості. Впровадження великих даних, інтернету речей та «нелюдиноподібної» робототехніки спостерігається у гірничодобувній та металевій промисловості, в той час як уряд та державний сектор по промисловим питанням приділяють особливу увагу шифруванню [5, с. 28]. Дані новітні технології налаштовані на майбутнє зростання відповідно до галузей, де вони знаходять широке застосування та вимагають збільшення кількості нових посад та освоєння нового набору навичок та компетенцій.

Розглянемо прогноз впливу діджиталізації на глобальну економіку.

Інтернет речей. Internet of Things (IoT) часто презентується як революція, але, насправді, це еволюція технологій, що була розроблена 19 років тому. Операції та технології автоматизації підключаються до датчиків, хмарних технологій, пристроїв зв'язку, інформаційних технологій. Прогнозується, що ринок інтернету речей до 2025 р. досягне 75,4 млрд. пристроїв (у 2020 р. – 30,7 млрд. пристроїв) [6, с. 5]. Найближчими перспективами використання IoT є його використання з метою «smart» управління підприємствами. IoT є активом управління діяльністю в реальному часі, що базується на моніторингу значного обсягу даних за допомогою датчиків, таких як температура, вологість, швидкість. За допомогою IoT можна в реальному часі відслідковувати доставку товару від пункту відправлення до кінцевого пункту призначення, і, фактично, IoT являє собою геолокацію за допомогою датчиків. Дані IoT можуть зменшити збої в ланцюгах збуту продукції, точно оцінювати час прибуття та умови зберігання товарів, що швидко псуються, наприклад ліків через температурні відхилення, що значною мірою вплине також і на надання страхових послуг.

5G свого роду каталізатор, що перетворить мобільні технології на ексклюзивні технології загального призначення та виступає як основний компонент розвитку Інтернету речей. 5G дозволить зробити мобільний зв'язок більш швидким та надійним та забезпечити нову архітектуру зв'язку, що включає віртуалізацію мережі, прозорий роумінг та неперевершену обчислювальну потужність і аналітику, що підтримується хмарними технологіями. На сьогоднішній день дані технології пілотуються та розгортаються по всьому світу. Прогнозується, що вплив 5G зв'язку в глобальну економіку до 2035 року сягатиме 13,2 трильйони дол. США, зокрема, за видами економічної діяльності: сферу виробництва – 4,7 трильйони дол. США, інформаційно-комунікаційні технології – 1,6 трильйони дол. США, оптову та роздрібну торгівлю – 1,2 трильйони дол. США, суспільне обслуговування – 1 трильйон дол. США, інше – 4,7 трильйони дол. США [7, с. 21]. Відповідно, на ринку праці 5 G зв'язок забезпечить 22,3 млн. нових робочих місць [7, с. 4].

Штучний інтелект (ШІ) дозволяє виробникам осмислити значний обсяг даних, які генерують пристрої на їх підприємствах, і трансформувати ці дані в певні рішення. Девід Де Кремер, засновник та директор Центру технологій штучного інтелекту для людства, каже, що *«штучний інтелект може незабаром набутти навичок «загального інтелекту», яким володіють люди, та зайняти стратегічне положення на керівних посадах»* [8]. Найбільш багатообіцяючими перспективами застосування ШІ у виробничих системах – в якісному управлінні, технічному обслуговуванні та оптимізації ланцюгів збуту продукції. Технології штучного інтелекту, які лежать в основі «нелюдиноподібних роботів», а саме дронів, промислової автоматизації – це механізми та системи, схожі на людський мозок, працюють за його принципом та здатні до самовдосконалення. Саме такі нейронні системи здатні повністю змінити економіку та змусити людей переорієнтовувати свою діяльність. Нік Бостром, професор Оксфордського університету, у своїй книзі «Штучний інтелект. Етапи. Загрози. Стратегії» сказав наступне: *«Якщо темпи росту глобальної економіки, які зберігались*

*протягом останніх 50 років, залишаться незмінними, населення планети до 2050 р. стане багатшим в 4,8 рази, а до 2100 р. – у 34 рази. Цей стрибок може бути пов'язаний із вибухоподібним розвитком інтелекту та появою штучного надрозуму» [9].*

Впровадження удосконаленої робототехніки до 2030 року сприятиме зростанню обсягів вирішення виробничих задач на 25-45% (окрім їх використання в автомобільній і електронній промисловості). Прогнозується, що застосування удосконаленої робототехніки та ШІ підвищить продуктивність праці в багатьох галузях економіки на 30% під час зменшення витрат на робочу силу на 18-33%, що призведе до додаткового економічного ефекту між 600 млрд. дол. до 1,2 трлн. дол. США до 2025 р. [10, с. 9].

Із прогнозів WEF висновок напрашується сам собою: держави, що сьогодні беруть активну участь у впровадженні технологій діджиталізації в рамках Четвертої промислової революції, отримують відчутні конкурентні переваги вже завтра.

У відповідь на діджиталізацію очікується перерозподіл персоналу на робочих місцях. До 2025 р. роботодавці очікують зниження усієї надлишкової робочої сили від 15,4% до 9% (зниження на 6,4%) та зростання нових професій від 7,8% до 13,5% (зростання на 5,7%) загальної бази співробітників (респондентів) компаній. Базуючись на цих даних, WEF оцінює, що до 2025 р. 85 млн. робочих місць можуть бути витіснені зміною розподілу праці між людьми та машинами, в той час як виникнуть 97 млн. нових посад, адаптованих до нового перерозподілу праці між людьми, машинами та алгоритмами (згідно результатів моніторингу 26 економік світу та 15 галузей економіки) [11, с. 29]. Також за прогнозами WEF до 2025 року 44% навичок, необхідних співробітникам для ефективного та якісного виконання поставлених задач буде змінено [5, с. 8].

Розглянемо рівень наукового підґрунтя для розвитку діджиталізації в Україні.

Вагомою конкурентною перевагою України у впровадженні та розвитку діджиталізації є кваліфікований та освічений людський капітал (згідно світових рейтингових досліджень за рівнем навчання та освіти у 2020 р. Україна входить в ТОП-20 серед 63 країн світу [12, с. 164-165], а кількість випускників науково-технічних спеціальностей в Україні складає 25,3% випускників ВНЗ країни, що перевищує показники не лише країн Центрально-Східної Європи, таких як Польща, Угорщина та Болгарія, а й таких високорозвинених країн світу як США та Канади [13, с. 215-340]). На противагу цьому, достатньо гостро стоїть питання щодо залучення та утримання талантів в країні, адже «відтік мізків» з країни вражає (59 місце серед 63 країн світу у 2020 р. проти 11 місця у 2014 р. [14, с. 101], [15, с. 22]). Також бар'єрами розвитку діджиталізації в Україні є недостатнє державне фінансування сфери освіти і науки, зокрема НДДКР, відсутність ефективно працюючих «інноваційних ліфтів», низький рівень інвестиційної привабливості та рівень розвитку інновацій, в результаті чого готовність до майбутніх змін у цифровому просторі України залишає

бажати кращого (згідно даних IMD World Digital Competitiveness Report 61 місце серед 63 країн світу [12, с. 164-165]).

Отже, при детермінації вектору галузевого спрямування в напрямку підвищення інвестиційної привабливості економіки України з метою розвитку інновацій та інтелектуального потенціалу нації (з перспективами подальшого утримання та залучення висококваліфікованих кадрів в країні, що переважно забезпечується, окрім фінансової складової, зміцненням дієвості «інноваційних ліфтів»), в Україні є всі шанси щодо ефективного впровадження діджиталізації в рамках розвитку Четвертої промислової революції в цілях підвищення цифрової конкурентоспроможності та використання потенціалу ендogenous зростання економіки України.

### **Список використаних джерел:**

1. Making Europe's businesses future-ready: A new Industrial Strategy for a globally competitive, green and digital. European Commission. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_20\\_416](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_416)

2. В Києві презентували дослідження «Digital Transformation Readiness». URL: <https://www.imena.ua/blog/digital-transformation-readiness/>

3. Індустрія 4.0. IT Enterprise. URL: <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/industry-4>

4. Бріньолфссон Е., Макафі Е. Друга епоха машин. 2016. URL: <http://open.kmbs.ua/druga-era-mashin/>

5. WEF. The future of jobs Report 2020. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Future\\_of\\_Jobs\\_2020.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf)

6. Information Handling Services, Internet of Things Outlook. P.5. URL: <https://cdn.ihs.com/www/pdf/enabling-IOT.pdf>

7. The 5G Economy: How 5G will contribute to the global economy. IHS Markit. 2019. URL: <https://www.qualcomm.com/media/documents/files/ihs-5g-economic-impact-study-2019.pdf>

8. WEF. Machine learning or leading? This how AI will influence leadership according to an expert. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2020/11/artificial-intelligence-ai-algorithm-leadership/>

9. Бостром Н. Искусственный интеллект. Этапы. Угрозы. Стратегии. 2017. URL: <https://hub.kyivstar.ua/ru/reviews/iskusstvennyiy-intellekt-etapyi-ugrozyi-strategii/>

9. Technology and Innovation for the Future of Production: Accelerating Value Creation. WEF. 2017. P. 9. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_White\\_Paper\\_Technology\\_Innovation\\_Future\\_of\\_Production\\_2017.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_White_Paper_Technology_Innovation_Future_of_Production_2017.pdf)

10. WEF. The future of jobs Report 2020. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Future\\_of\\_Jobs\\_2020.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf)

11. IMD. World Digital Competitiveness Report 2020. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2020/>

12. WIPO. Global Innovation Index 2020. P. 215-340. URL:  
[https://www.wipo.int/global\\_innovation\\_index/en/2020/](https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2020/)
13. IMD. World Talent Ranking 2020. P. 101. URL:  
[https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release-020/talent/imd\\_world\\_talent\\_ranking\\_2020.pdf](https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release-020/talent/imd_world_talent_ranking_2020.pdf)
14. IMD World Talent Ranking 2014. P. 22. URL:  
[https://www.imd.org/Cms/SearchResultPage/DownloadPdf?itemUrl=AssetsLibrary%2FOther%20Publications%20-%20PUBLIC%20or%20IMD%20ONLY%20ACCESS%2FIMD-RE-0554\\_52943\\_IMD\\_World\\_Talent\\_Report\\_2014bis.pdf](https://www.imd.org/Cms/SearchResultPage/DownloadPdf?itemUrl=AssetsLibrary%2FOther%20Publications%20-%20PUBLIC%20or%20IMD%20ONLY%20ACCESS%2FIMD-RE-0554_52943_IMD_World_Talent_Report_2014bis.pdf)

**Аніх К. Ч.,**  
*аспірант,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ПОКАЗНИКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СТАТИСТИЧНИХ ВИМІРЮВАННЯХ**

Сучасний світ забезпечується новітніми цифровими технологіями для свого прогресивного розвитку, одночасно підвищуючи вимоги до якості людських ресурсів. Виходячи з цього, одним із важливих чинників забезпечення сталого розвитку суспільства і економіки зокрема, є зростання інтелектуального капіталу з метою підвищення конкурентоздатності, ґрунтуючись на ефективному використанні людського капіталу (знань, вмінь, навичок, зреалізованих у компетенція індивіда). Висловлюється також думка, що людина є надважливим економічним ресурсом як актив, який забезпечує функціонування регулярного активу.

Методологічними дослідженнями Системи національних рахунків департаменту ООН, інвестиції у людський розвиток прирівняно до інвестиції в основний капітал через те, що такі інвестиції виступають для людини джерелом економічних вигід. Міжнародними статистичними інституціями людський капітал визначають як:

- ОЕСР: знання, кваліфікації, навички та інші якості, якими володіє індивідуум і які важливі для господарської діяльності [3];

- Світовий банк: сукупність знань, професійних якостей, досвіду, якими володіють індивідууми і які роблять їх «економічно продуктивними». Людський капітал може бути збільшений за рахунок інвестицій в освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку [1];

- Група високого рівня із зайнятості та соціального виміру ЄС: знання, навички, компетенції, притаманні індивідуумам, які сприяють особистому, громадському, економічному добробуту.

Людський капітал за рядом статистичних вимірювань й співставлень за різними рівнями (рис. 1) набув прояву в різних показниках – таблиця 1 для оцінювання параметрів національного людського капіталу.



**Показники вимірювання рівня людського капіталу  
в статистичних дослідженнях**

<b>Показники мікрорівня</b>	<b>Показники макрорівня</b>
1. Чисельність і частка фахівців з середньою, вищою та другою вищою освітою 2. Витрати на навчання співробітників 3. Середні витрати на навчання одного співробітника (на рік)	1. Кількість навчальних закладів (за рівнями) 2. Чисельність викладачів та їх частка в зайнятому населенні, число випускників ЗВО, частка осіб з вищої та середньою спеціальною освітою
1. Частка інтелектуальної власності в статутному капіталі	1. Осяг і частка витрат на освітні програми ВВП/бюджету (за рівнями) 2. Витрати в розрахунку на одного студента/учня 3. Фонд освіти (число людино-років навчання, вартість навчання)
1. Доходи від продажу авторських прав, патентів, ліцензій	1. Обсяг інтелектуальної власності. 2. Витрати на впровадження нових технологій
1. Професійно-кваліфікаційний склад персоналу, його чисельність 2. Продукція на одного зайнятого 3. Кількість відпрацьованого часу на одного працівника	1. Професійно-кваліфікаційний склад 2. Очікувана тривалість трудового життя 3. Рівень функціональної грамотності населення
1. Витрати на набір персоналу 2. Втрати від плинності	1. Приріст ВВП внаслідок мобільності населення 2. Втрати ВВП внаслідок «плинності інтелектуальних активів»



**Рис. 1. Формування людського капіталу в мікро- та макросередовищі**

Ідентифікація оцінювання людського капіталу до сьогодні має суперечливий характер серед вчених, проте досвід оцінки визначається Системою національних рахунків, а такі дослідження на постійні основі проводять Статистична комісія ООН та Світовий банк. Економічною та соціальною Радою ООН здійснюється постановка цілей вимірювання людського капіталу з метою визначення впливу чинників людського капіталу на економічне зростання та суспільну стійкість. Світовим банком використовується методологія, яка узагальнює існуючі результати оцінки людського капіталу, використовуючи дисконтний метод оцінки та комплексні рахунки добробуту. ОЕСР спрямовує свої дослідження у цій галузі, здебільшого на якість освіти населення, тобто результати навчання.

Людський капітал як фактор і джерело розвитку присутній в середньострокових планах дій національного Уряду. В Україні оцінюванням людського капіталу займаються дослідники Інституту економіки та прогнозування. Державна служба статистики України узагальнює дані про людський капітал, ґрунтуючись на Системі національних рахунків починаючи з 2011 року. Однак, для повного оцінювання людського капіталу не вистачає повних даних для отримання достовірної інформації про національне багатство. Використання СНР в Україні за наявної повної інформаційної бази дозволить оцінювати запаси людського капіталу у вартісному вимірі, для чого необхідно упровадити допоміжні рахунки.

Таким чином, для якісного оцінювання та аналізування людського капіталу необхідно статистично обробляти такі параметри: якість трудового життя, використання на виробництві інтелектуальних активів, якість та кількість отриманої освіти (підготовки та перепідготовки), старіння, ВВП, міграцію, впровадження інновацій на підприємствах, зайнятість, рівень оплати праці, соціальні стандарти тощо.

### **Список використаних джерел:**

1. Измерение человеческого капитала: передовые инициативы и будущие проблемы. URL: [https://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2013/5\\_R\\_.pdf](https://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2013/5_R_.pdf)
2. Мельничук Д.П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення : монографія. Житомир: Полісся, 2015. 564 с
3. OECD. The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital. URL: <http://www.oecd.org/site/worldforum/33703702.pdf>

**Аразов Н.,**  
*аспірант,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

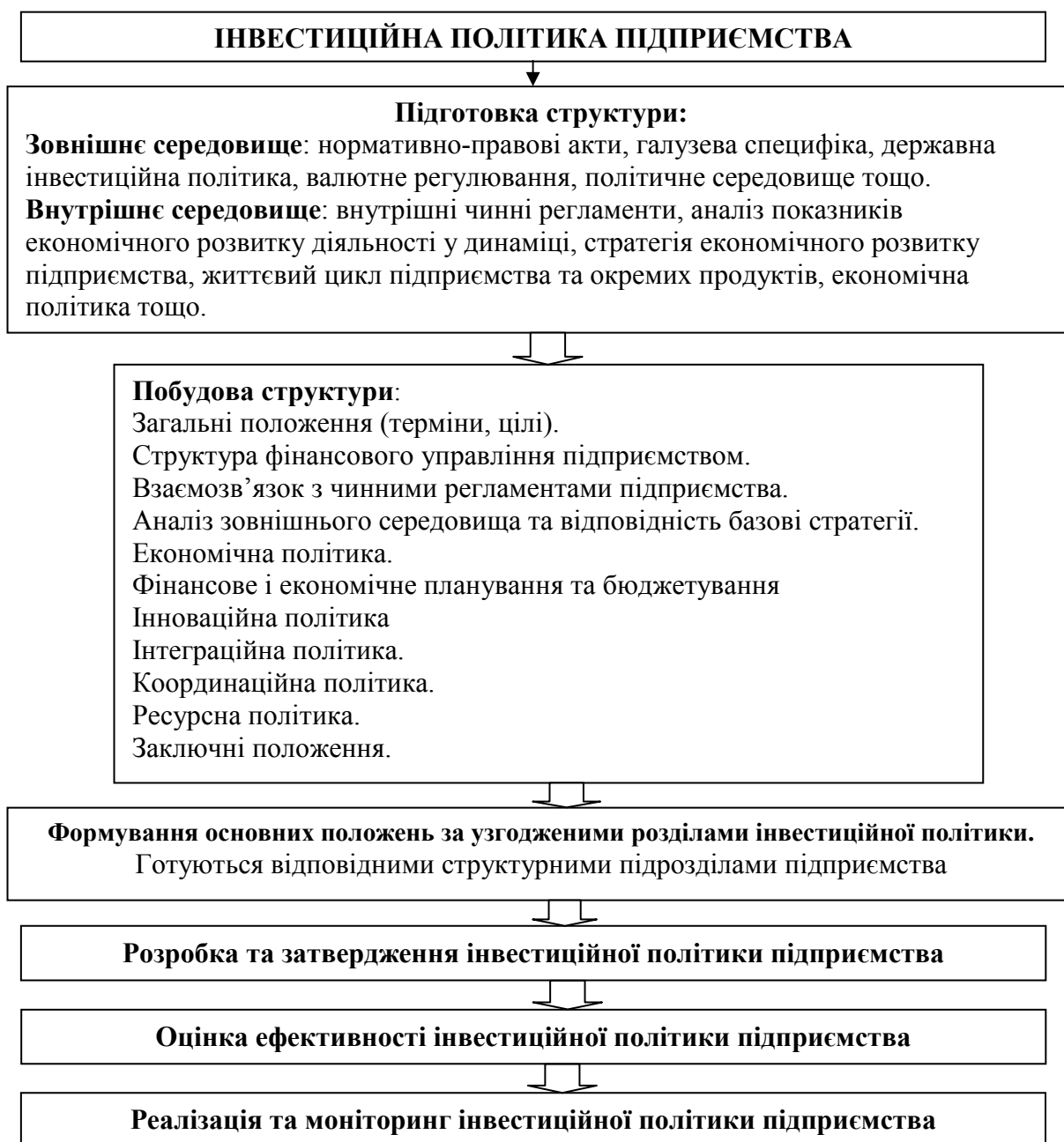
## **ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Сучасні умови господарювання підприємств сповнені кризовими явищами, нерівномірною конкуренцією та нестійкими політичними системами, що вимагає від власників корпоративних структур оцінки ризиків та залучення додаткових інвестицій. При цьому вкладення в розвиток може відбуватись із залученням додаткових коштів, використання отриманого за період прибутку, використання депозитних або позикових коштів тощо. Тому, актуальності набуває обґрунтоване формування інвестиційної політики, як комплексного поняття, що включає ряд напрямів, заходів, процедур стосовно залучення й ефективного використання інвестицій відповідно побудованій стратегії розвитку. У зв'язку із цим питання процедур інвестування завжди є на часі та привертають увагу вчених і практиків рівня реального сектору економіки й рівня державного управління.

Інвестиційна політика є частиною загальної фінансової стратегії підприємства й полягає у виборі і реалізації найбільш ефективних форм реальних і фінансових інвестицій з метою забезпечення високих темпів розвитку підприємства та постійного зростання його ринкової вартості [1]. Ключовими засадами формування інвестиційної політики підприємства має бути її побудова відповідно обраної стратегії, за чітко узгодженими напрямками інвестиційної діяльності, заздалегідь визначеними джерелами інвестування, системи обґрунтованих критеріїв відбору об'єктів інвестування та показниками ефективності реалізації інвестиційної політики. Рішення про інвестування коштів необхідно приймати, ґрунтуючись на аналітичних розрахунках й висновках інвестиційного обґрунтування або бізнес плану. Інвестиційна політика є важливою складовою системи управління діяльністю підприємств, в процесі розробки та реалізації якої визначаються пріоритетні напрями та форми інвестиційної діяльності, суть формування інвестиційних ресурсів підприємства, послідовність етапів реалізації цілей, межі можливої інвестиційної активності підприємства за напрямками і формами його інвестиційної діяльності, система формалізованих критеріїв, за якими підприємство реалізує і оцінює власну інвестиційну діяльність [3]. За умов посилення корпоративної соціальної відповідальності великими підприємствами (промисловими, ритейл, державними) останніми роками збільшуються інвестиції у соціальну та екологічну сфери з метою досягнення сталого розвитку незважаючи на те, що такі вкладення не передбачають прямого забезпечення прибутків.

Ґрунтуючись на зазначеному вище та здійснивши аналіз літературних джерел, нами запропоновано алгоритм побудови інвестиційної політики підприємства (рис. 1), який передбачає дотримання принципів побудови

інвестиційної політики та врахування основних складових, які забезпечують її ефективну реалізацію в майбутньому.



**Рис. 1. Алгоритм побудови інвестиційної політики підприємства**

При формуванні інвестиційної політики виокремлюють такі основні напрямки інвестиційної діяльності як реальне та фінансове інвестування, формування інвестиційних ресурсів, управління інвестиційними ризиками [2]. Погоджуємось з тим, що ці напрямки є ключовими, оскільки без наявності хоча б одного з них чи відсутності взаємоузгодженості між ними забезпечити ефективність інвестиційної політики не є можливим. Представлений алгоритм формування інвестиційної політики підприємства в межах визначеної ідеології

розвитку дозволяє досягати очікуваних й спрогнозованих показників реалізації виконання інвестиційних програм в перспективі.

### **Список використаних джерел:**

1. Делас В. А., Макеєнко Н. Ю. Інвестиційна політика кондитерської корпорації «РОШЕН» в умовах сучасного розвитку економіки України. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2014. Вип. 118. Ч. 1. С. 183-190.

2. Чорна М.В., Глухова С.В. Формування ефективної інвестиційної політики підприємства: Монографія. Харків: ФО-П Шейніна О.В., 2010. 210 с.

3. Шалигіна І. В., Болобан А. Г., Мінасян В. А. Інвестиційна стратегія система як довготермінових цілей інвестиційної діяльності підприємства. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2011. № 2. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/Vsnau/2011\\_2/36Shalygina.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2011_2/36Shalygina.pdf)

**Артем'єва І. О.,**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ФІНАНСОВІ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

В умовах ринкової економіки поточна позиція корпорації на ринку – це похідна від її стратегії, матеріальною реалізацією якої є набір технологій, продуктів і ринків. Суттю формулювання конкурентної стратегії, як вказує М. Портер, є взаємозв'язок корпорації та її зовнішнього середовища [1, с.20].

Підтримка конкурентоздатності також є найважливішим напрямом забезпечення ефективного фінансового розвитку корпорації, оскільки фінансові показники, що відображають економічну ефективність корпорації, її фінансове благополуччя і очікувані перспективи діяльності, у великій мірі визначаються конкурентною позицією компанії і реагують на її зміну.

В корпорації, яка зосереджена на задоволенні однорідного набору клієнтських потреб і, відповідно, реалізує однорідні продукти за допомогою єдиної маркетингової стратегії, стратегічні напрями фінансової діяльності корпорації можуть значно відрізнятися один від одного залежно від тієї або іншої стадії життєвого циклу бізнесу. З погляду здійснення інвестицій виділяють три такі стадії: зростання, стійкий стан і збір “врожаю”.

Зростання – це стадія, яку корпорація проходить на самому початку свого життєвого циклу. Продукти і послуги цього етапу мають істотний потенціал зростання. Щоб капіталізувати цей потенціал, необхідно залучити значні ресурси з метою розвитку і просування нових продуктів і послуг; побудувати і розширити виробничі потужності; інвестувати в системи, інфраструктуру і

розподільну мережу; створити і розвинути клієнтську базу. На цьому етапі розвитку грошовий потік може бути негативним, а рентабельність інвестицій – низькою. Інвестиції в майбутній розвиток можуть перевищувати ті доходи, які бізнес одержує від поки обмеженої бази існуючих продуктів, послуг і клієнтів.

На стадії зростання корпорація звичайно прагне завоювати домінуючу позицію в цільовому сегменті, для чого їй необхідно послідовно вирішити ключові завдання розвитку бізнесу.

1. На першому – оперативному – рівні необхідно забезпечити платоспроможність, а досягнувши її – прибутковість діяльності корпорації.

Основним показником конкурентоздатності підприємства на оперативному рівні є конкурентоздатність продукції, оскільки її виробництво і збут забезпечують наявність позитивного грошового потоку.

2. На другому рівні перша ключова характеристика – це стратегічність управління фірмою, тобто зосередженість на довгострокових цілях і завданнях.

Іншим важливим завданням є структуризація і характеристика, що їй відповідає, а саме – адаптивність системи управління. Це означає, що система управління повинна сприяти реалізації стратегічної концепції корпорації.

Наступною проблемою стає забезпечення фінансової і управлінської прозорості. Ця ключова характеристика передбачає наявність у підприємства фінансової структури, фінансової і облікової політики. Вирішення цього завдання досягається також за допомогою фінансового аналізу, бюджетування, менеджменту залучення позикових і розміщення вільних коштів, управління портфелем інвестицій, антикризового управління, страхування тощо.

В процесі свого розвитку корпорація може зіткнутися з так званими проблемами зростання, які призводять до ускладнення інформаційних, матеріальних і інших потоків на підприємстві, погіршення фінансового стану, зниження загальної організованості (підвищення рівня ентропії корпорації як системи), збоїв в основних процесах бізнесу тощо. Виникає завдання, а разом з ним чергова ключова характеристика стану корпорації – керованість бізнесу.

На другому – тактичному – рівні конкурентоздатність корпорації забезпечується її загальним фінансово-господарським станом.

3. На стратегічному рівні розв'язується проблема забезпечення інвестиційної привабливості, зумовлена необхідністю вибору ресурсів, джерел фінансування, форм і способів інвестування. Вирішення цього завдання створює основу для довгострокового зростання ринкової вартості корпорації.

Наявність всіх ключових характеристик на етапі зростання забезпечує високу прибутковість інвестованого капіталу на наступних стадіях розвитку.

На етапі стійкого стану багато корпорацій все ще потребують інвестування і реінвестування, але повинні демонструвати високу рентабельність інвестицій. На цій стадії корпорація не тільки зберігає існуючу частку ринку, але і має збільшувати її. Інвестиційні проекти здебільшого направлені на розширення потужностей і постійне вдосконалення бізнесу.

Більшість корпорацій на цьому етапі розвитку ставлять перед собою фінансові цілі, пов'язані з прибутковістю бізнесу, такі як дохід від основної

діяльності і валовий прибуток. Максимізація цих показників, в свою чергу, передбачає отримання максимальної прибутковості інвестованого капіталу.

На стадії зрілості настає пора збирати “врожай” від здійснених на двох попередніх стадіях інвестицій. Такий бізнес вимагає вкладень тільки для експлуатації устаткування і підтримки існуючих потужностей. Інвестиційні проекти звичайно мають визначені і короткі терміни повернення інвестицій. Стратегічні фінансові завдання для стадії збору “врожаю” – це грошовий потік від основної діяльності та зниження потреб корпорації в оборотному капіталі.

Ухвалення в корпорації стратегічних фінансових рішень ускладнюється суперечностями між пріоритетами короткострокової і довгострокової ефективності у різних груп впливу, необхідністю вибору між невеликими і крупними ринками, різними групами споживачів, технологічними альтернативами, різними в господарсько-політичному відношенні регіонами.

Диверсифіковані корпорації мають додатково ухвалювати рішення про вибір напрямів діяльності і інвестування в їх розвиток. Тут необхідно брати до уваги потенціал товарного і грошового обороту, прибутковості кожного напрямку, а також можливості корпорації, оскільки просте переміщення капіталу не завжди забезпечує рентабельність діяльності в нових сферах. Необхідно визначити рівень диверсифікації, співвідношення між бізнесом зрілим і таким, що зароджується, між надійними і ризикованими видами діяльності.

З урахуванням цього ухвалення стратегічних рішень відбувається на основі оптимізації багатокритеріальної цільової функції, заснованої на впорядкуванні пріоритетів і пошуку розумного компромісу між достатньо різнорідними вимогами. При цьому лише на загальнокорпоративному рівні в повному обсязі правомірні всі вимоги до оптимальності прийнятої стратегії. На рівні окремих напрямів діяльності з міркувань вищого порядку можуть мати місце часткова незбалансованість і навіть тимчасові збитки.

В умовах глобалізації ринкова динаміка набуває форми змінних перехідних процесів, що перетворює економіку на систему з невизначеністю, що самовідтворюється, і обумовлює виняткову важливість часового виміру економічної діяльності. Все це проектується і на конкурентну обстановку. Глобалізація значно розширила фронт конкурентної боротьби, перетворивши підприємців, раніше ніяк між собою не пов'язаних, у конкурентів.

Внаслідок радикальних змін в характері конкуренції багато традиційних правил ведення бізнесу сьогодні більш не є рушійною силою економічного розвитку. Це виходить за рамки умов, для яких була створена традиційна модель розробки стратегії, заснована на поняттях мікроекономіки, і значно ускладнює для корпорацій проблему забезпечення їхнього розвитку.

Так, важливі зміни відбулися у підходах до визначення основних цілей діяльності корпорації. У багатьох випадках категорія “прибуток” вже не є вирішальною. В глобальній економіці з'являється нова категорія – стратегічний ефект – результат, що досягається при операціях на геоекономічному атласі миру з використанням високих геоекономічних технологій (наприклад, прорив до світового доходу, досягнення стратегічної рівноваги тощо) [2].

Також слід відзначити швидкий розвиток і активне використання методів менеджменту, заснованого на управлінні вартістю, або VBM-менеджменту (VBM – Value Based Management), в рамках якого головним завданням і результатом функціонування системи забезпечення конкурентоздатності корпорації повинне стати збільшення вартості корпорації або її підрозділів.

VBM-підхід принципово відрізняється від традиційних методів оцінки бізнесу (витратного, прибуткового, порівняльного аналізу продажів). Останні дають “точковий” в часі результат; ізольовані від загального контексту управління і процесу досягнення кінцевої мети; не передбачають його моніторингу; суттєвим недоліком багатьох з них є орієнтація на дані звітності минулих періодів; у деяких ситуаціях вони відображають інтереси не власників корпорації, а менеджерів різних рівнів. Методи VBM-підходу мають усунути ці проблеми.

Внаслідок цього VBM-менеджмент є краще пристосованим до умов сучасної конкуренції. Він вносить чинники тимчасової вартості грошей, ризику і жорстку вимогу безперервного контролю за ефективністю використовуваного інвестованого капіталу. Урахування даних аспектів фактично розкриває діяльність менеджменту в іншій площині, що якісно доповнює традиційний фінансовий і ризик-аналіз при оцінці інвестиційної привабливості корпорації, ухваленні рішень про видачу кредитів банками і винагороду персоналу.

VBM-менеджмент концентрується не на поточних змінах величини прибутку, а на довгострокових грошових потоках, а в цьому випадку, постійно збільшуючи вартість корпорації, завжди можна запобігти витоку капіталу в руки конкурентів. При цьому управління вартістю слід розглядати як інтегруючий процес, спрямований на забезпечення конкурентоздатності підприємства за рахунок концентрації загальних зусиль на найважливіших чинниках вартості. В свою чергу, вирішальне значення для максимізації вартості компанії має вивірена стратегія, заснована на створенні, розвитку і утриманні конкурентних переваг, що дозволяють одержувати віддачу від інвестицій вищу за сукупні витрати на залучення капіталу [3; 4].

Суттєві зміни відбулися також в методах розробки корпоративної стратегії. Спостерігається перехід багатьох західних корпорацій до відкритої моделі стратегічного управління, яка задає лише найзагальніші рамки розвитку і відкрита для перегляду. У результаті когнітивна стратегія, що ураховує довгострокові перспективи, поступається місцем реактивній, яка стосується подій, що вже наступили. Наслідком стало чітке відділення концептуального опрацювання стратегії від її конкретизації у фінансових планах, що усуває необхідність детальних розрахунків на надмірну перспективу.

Це викликано також тим, що сьогодні у області економічних рішень неможливо виходити з однозначних структур з їх перевагами, наприклад, з моделі ринку з ідеальною конкуренцією. Корпораціям доводиться оперувати неповною інформацією, що не має статистичної природи. Зокрема, фінансовим рішенням властиві такі види невизначеності, як неясність майбутнього стану всіх прогнозованих параметрів фінансової моделі корпорації і нечіткість



класифікації окремих сторін поточного фінансового стану. Це обмежує раціональність схвалюваних стратегічних рішень, наслідком чого стає відмова від уможлижуючих побудов і підтримка рішень ринковими, технологічними і іншими експериментами за умови високої терпимості до ризику і невдач.

Таким чином, процедура ухвалення рішення протікає ретроспективно: щоб дізнатися, що потрібно робити, необхідно зробити що-небудь.

Це стало основою для появи і розвитку нового підходу до розробки стратегії, який, на відміну від традиційного, виходить не з цілей, а з можливостей системи. В рамках цього підходу в першу чергу забезпечується такий розвиток потенціалу корпорації, який гарантує їй гнучкість і адаптивність. Далі корпорація активно експериментує з різними ринковими і науково-технічними можливостями і, виявивши перспективні напрями, швидко концентрує на них свої ресурси і реалізує їх в комерційних масштабах.

Оскільки в умовах розвитку глобалізаційних процесів минуле вже не може бути надійним індикатором майбутнього, обов'язковим стає фінансовий аналіз діяльності корпорації в ракурсі розвитку ринків і активності конкурентів, а також постійний моніторинг показників власної господарської діяльності.

Крім того, одним з основних завдань фінансової системи корпорації є ітеративна оцінка можливих напрямів стратегічного розвитку по параметрах потенціалу прибутковості, забезпеченості фінансовими ресурсами і рівня ризику. Таким чином, фінансова діяльність спрямовується на створення систем зростання вартості, пристосованих до потреб і можливостей корпорації.

### **Список використаних джерел:**

1. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / Пер. с англ. А. Олійник, Р. Скільський. Київ: Основи, 1997. 390 с.
2. Hansell G., Kotzen J., Olsen E., Roos A., Wick E., Newman E., Farag H. Ten Lessons from 20 Years of Value Creation Insights. URL: <https://www.bcg.com/publications/2018/value-creation-insights-ten-lessons-20-years>.
3. Koller T., Dobbs R., Huyett B., McKinsey & Company Inc. Value: The Four Cornerstones of Corporate Finance. Hoboken: John Wiley & Sons, 2010. 272 p.
4. Goedhart M., Koller T. The value of value creation Long-term value creation can-and should-take into account the interests of all stakeholder. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/mckinsey-on-finance/mckinsey-on-finance-number-73>.

**Асланова Е. І.,**  
*студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **РЕГУЛЯТОРНА КОНКУРЕНЦІЯ VS РЕГУЛЯТОРНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: УМОВИ КОНВЕРГЕНЦІЇ НОРМАТИВНИХ СИСТЕМ**

Як і у сфері регуляторної конкуренції [1], регуляторне співробітництво як результат координації міжнародної економічної політики [2], в тому числі в процесі здійснення стратегічного партнерства [3], насправді призводить до зближення політики між країнами лише за умови дотримання певних умов. Перш за все, цілком очевидно, що ефекти конвергенції можна очікувати лише серед країн-членів співробітництва чи режиму з обов'язковим потенціалом. По-друге, вплив міжнародних інституцій, ймовірно, існує лише на сфері політики, в яких міжнародні інституції мають обов'язковий потенціал, тобто повноваження вводити юридично обов'язкові правила. Таким чином, для виконання цієї умови недостатньо, щоб певна сфера політики підпадала під юрисдикцію установи з обов'язковим потенціалом, а щоб ця організація фактично мала обов'язкові повноваження в цій галузі політики. ЄС є типовим прикладом. Хоча ЄС як наднаціональний інститут має широкі повноваження щодо прийняття юридично обов'язкових правил, його обов'язковий потенціал змінюється не лише у багатьох сферах політики, що знаходяться під його юрисдикцією. Хоча обов'язковий потенціал є досить високим щодо політики на ринку, наприклад, гармонізації екологічних стандартів продуктів, ситуація є досить різною для інших галузей, таких як охорона природи чи екологічні податки.

Щодо механізму регуляторного співробітництва, загальне сподівання полягає в тому, що конвергенція зростає зі ступенем інтеграції країн у міжнародні інститути, і саме це ставатиме дієвим інструментом запобігання практиці використання конкурентних девальвацій [4], які можуть набувати форм прояву валютних воєн [5] і ставати частиною більш всеосяжної політики неопротекціонізму [6-7] як складової політики економічного націоналізму чи економічного патріотизму [8-9], що загострює в результаті глобальні дисбаланси.[10]. Чим більше країн є членами міжнародних інституцій, тим ширше є просторова сфера конвергенції. Чим більше членств у міжнародних організаціях чи режимах має окрема країна, тим більше міжнародних регламентів вона має застосовувати (див. табл. 1).

## Ефективність та наслідки регуляторного співробітництва

Критерій	Характеристика
Умови ефективності	Регуляторне співробітництво призводить до конвергенції політики лише серед держав, які є членами тієї ж міжнародної установи з обов'язковим потенціалом. Регуляторне співробітництво призводить до конвергенції політики лише у тих сферах політики, де міжнародні інститути мають обов'язковий потенціал.
Ступінь конвергенції	Конвергенція політики за рахунок регуляторного співробітництва зростає зі ступенем інтеграції національних держав у міжнародні інститути. Конвергенція політики зростає із тим, наскільки регуляторне співробітництво вимагає гармонізації національної політики Конвергенція політики зростає із тим, наскільки міжнародні установи здатні застосовувати свої регуляторні результати.
Рівень конвергенції	Якщо регуляторне співробітництво вимагає повної гармонізації національних стандартів, рівень конвергенції не передбачає суттєвих змін середнього рівня. Якщо регуляторне співробітництво вимагає мінімальної гармонізації національних стандартів, рівень конвергенції передбачає зсув середнього значення.

*Джерело: розроблено автором*

Ступінь конвергенції в результаті регуляторного співробітництва [12-13] залежить також від обов'язкового потенціалу, який має міжнародна установа. Зазвичай це пов'язано з типом регулювання, зокрема, з типом використовуваної гармонізації. Ефекти конвергенції будуть дуже сильними, якщо політика покладається на повне або мінімальне узгодження національних норм, отже, суттєво обмежує потенціал для внутрішніх тлумачень та відхилень. Однак картина виглядає зовсім інакше, якщо політику визначають менш жорстко. У цьому відношенні можливі різні рівні свободи членів, наприклад, диференційовані нормативні вимоги або взаємне визнання.

Щодо ступеня конвергенції, різні методи гармонізації утворюють шкалу з взаємним визнанням з одного боку та повною гармонізацією з іншого. Далі ми зосереджуємось на загальній та мінімальній гармонізації, тоді як диференційована гармонізація та взаємне визнання не трапляються. Очікується, що диференційована гармонізація матиме аналогічні наслідки, як і повна гармонізація. Єдина відмінність полягає в тому, що не можна очікувати, що це призведе до конвергенції [13-15]. Взаємне визнання як техніка регуляторної співпраці має такі ж наслідки, як і регуляторна конкуренція. Більше того, конвергентний вплив юридичних вимог залежить від спроможності міжнародної установи виконувати юридично обов'язкові правила. Для наступного аналізу рівнів конвергенції та ефектів взаємодії ми припускаємо, що проблем із

правозастосуванням немає, і всі країни повністю відповідають міжнародному законодавству. Інакше неможливо було б отримати будь-які прогнози.

Детально розробивши умови, за яких регуляторне співробітництво призводить до конвергенції національної політики, ми все ще не маємо інформації про рівень конвергенції. Що стосується юридичного зобов'язання, відповідь на це питання в основному залежить від таких факторів, як правила прийняття рішень, інтереси об'єднання та розподіл влади між залученими суб'єктами (як правило, національними урядами), які ініціюють переговори на рівні міжнародних інституцій.

### Список використаних джерел:

1. Panchenko V., Reznikova N., Bulatova O. Regulatory Competition in the Digital Economy: New Forms of Protectionism. *International Economic Policy*. 2020. № 1-2 (32-33). P. 49-79.

2. Reznikova N., Ivashchenko O., Panchenko V. Міжнародне співробітництво в сфері економічної дипломатії: досвід КНР крізь призму реалізації політики санкцій // *Spółeczność międzynarodowa w obliczu przemian: ujęcie wieloaspektowe*, Tom 5, A. Kordonska, R. Kordonski (red.), Instytut Nauk Politycznych UWM w Olsztynie. Olsztyn – Lwów, 2020. S. 62-86.

3. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Стратегічне партнерство як нова форма економічної інтеграції: аспекти незалежності ЄС та КНР. *Економіка та держава*. 2015. № 12. С. 6-9.

4. Резнікова Н. В., Луцишин З. О. Конкурентні девальвації у валютних війнах: фінансові протекції неопротекціонізму. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 2 (19). С. 48–65.

5. Іващенко О. А. Валютні війни ХХІ століття в контексті конкурентної боротьби за домінування. *Реструктуризація глобального простору: історичні імперативи та виклики: зб. тез доп. (19 трав. 2016 р., м. Київ) / за заг. ред. В. Г. Ціватого, Н. О. Татаренко*. Київ: ДАУ при МЗС України, 2016. С. 50–52.

6. Bulatova O. V., Panchenko V. G. Neo-protectionism as a challenge to the liberal regulation. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: економіка*. 2018. Вип 16. С. 86-93.

7. Панченко В. Г., Резнікова Н.В. Неопротекціонізм як інструмент усунення внутрішньої суперечності лібералізму. *Ефективна економіка*. 2016. №1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5781>

8. Reznikova N., Panchenko V., Bulatova O. The policy of economic nationalism: from origins to new variations of economic patriotism. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4 (4). P. 274-281.

9. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Регіональні торговельні угоди як інструмент політики економічного патріотизму в контексті інтеграційного неопротекціонізму. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2017. Вип. 15. С. 67–71.

10. Іващенко О.А. Глобальні дисбаланси як драйвер трансформації світової валютної системи: полеміка сценаріїв розвитку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. № 4. С. 59–66.
11. Ivashchenko O., Reznikova N. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism. *Bulletin of Mariupol State University. Series: Economics*. 2018. Vol. 15. P. 98-106.
12. Резнікова Н. В., Іващенко О.А. Інтеграційні прояви незалежності: ризики регіональної взаємозалежності в контексті протиріч глобалізації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 6. С. 7-11.
13. Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Перспективи укладання і потенційні економічні ефекти регіональних торговельних угод в Південно-Східній Азії: аспекти незалежності в контексті нового регіоналізму. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 21. С. 29-34
14. Зварич Р.Є, Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Експансіоністські імперативи та детермінанти міжнародної економічної політики КНР. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7286>
15. Zvarych R., Reznikova N., Ivashchenko O. Approaches to identifying the form of china's economic expansion in the context of global economy transnationalization: the commercial expansion case. *Ефективна економіка*. 2019. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

**Афанасьєва Е. Е.,**  
*студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **СТАЛА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК НОВІТНІЙ ІМПЕРАТИВ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ТА БІЗНЕС ПРОЦЕСІВ**

Сьогодні визначення конкурентоспроможності тісно пов'язане з концепцією інклюзивного зростання, яка розглядає, як країни можуть одночасно досягти зростання і збалансувати соціально-екологічні результати в умовах системної екологічної кризи [1], використовуючи потенціал політекономії сталого розвитку [2-3]. Це пояснюється тим, що нестійка екологічна модель і нерівномірний розподіл ресурсів можуть підірвати стабільність зростання і знизити конкурентоспроможність в довгостроковій перспективі. Зрештою, екологізація економічних та бізнес процесів [4] стає імперативом глобального розвитку [5] в контексті визнання за екологічною проблемою першості у нагальності розв'язання зусиллями світової спільноти [6-9], що і продиктовано введенням в термінологічний оборот понять «антиріст», «зелена економіка», «зелене зростання» й впевненого забезпечення їх інструментами реалізації як на мегарівні,

28

так і макро- і мезорівнях міжнародної економічної політики [10-11]. З цієї причини концепція сталої конкурентоспроможності як складова механізму забезпечення сталого розвитку при одночасному підвищенні продуктивної спроможності компаній і в більш загальному сенсі — країн [12], розглядає конкурентоспроможність шляхом виокремлення трьох її складових економічної, соціальної та екологічної конкурентоспроможності.

**Економічна конкурентоспроможність може бути пов'язана зі сталою конкурентоспроможністю у такий спосіб:**

➤ *Довгострокове економічне зростання:* короткострокова перспектива максимізації прибутку повинна бути замінена перспективою економічного зростання, орієнтованої на отримання вигод в довгостроковій перспективі. У цьому контексті економічне зростання має бути здатним підтримувати себе на основі прийняття стратегій управління економічними, соціальними та екологічними ресурсами на стійкій та довгостроковій основі.

➤ *Інвестиції:* слід заохочувати розвиток інфраструктури, людського капіталу та науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт для підвищення ефективності та конкурентоспроможності і зниження загальних виробничих витрат.

➤ *Спеціалізація та диверсифікація:* секторам економіки, які можуть забезпечити конкурентні переваги на міжнародних ринках, слід приділяти особливу увагу в політиці забезпечення конкурентоспроможності. Однак слід також заохочувати диверсифікацію виробництва, орієнтовану на зниження ризиків, пов'язаних з ринковими, соціальними та екологічними потрясіннями.

➤ *Фінанси:* фінансова підтримка, як з боку приватного, так і державного секторів, необхідна для сприяння розвитку підприємницької діяльності та підвищення конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках.

➤ *Доступ до економічних ресурсів і прозоре законодавство:* можливість мати рівні права у використанні економічних ресурсів поряд з чітким законодавством щодо власності і контролю, а також послідовною та ефективною структурою щодо незаконної діяльності є основними елементами, необхідними для заохочення інвестицій, економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності.

➤ *Торговельні обмеження та ринкові диспропорції:* міжнародне законодавство має сприяти скороченню торговельних обмежень та недопущення ринкових диспропорцій, які можуть перешкоджати підвищенню ефективності та продуктивності праці та можуть призвести до нерівномірного розподілу можливостей між країнами та підприємницькою діяльністю.

➤ *Система бухгалтерського обліку:* розробка послідовної системи бухгалтерського обліку може бути корисною для підвищення прозорості діяльності в державному та приватному секторах. Це також сприятиме зіставленню результатів діяльності та практики різних бізнес-ініціатив.

➤ *Стійкість:* відновлювальний потенціал економічної системи, яка нещодавно постраждала від різних фінансових потрясінь, а також його

здатність підвищувати фінансову стабільність повинні бути посилені шляхом вдосконалення регулювання та моніторингу глобальних фінансових ринків та інститутів, а також шляхом здійснення макропруденційної політики, що гарантує стійке економічне зростання у фінансовому плані. Ефективний фінансовий ринок в даний час вважається однією з основних характеристик економічної конкурентоспроможності країни. ЦСР підкреслюють не тільки необхідність загального захисту від фінансових ризиків, але і необхідність загального доступу до банківських, страхових і фінансових послуг, чому сприяє політика, орієнтована на розвиток. Розширення доступу до фінансових послуг повинно ґрунтуватися на підвищенні фінансової грамотності населення, включаючи маргіналізовані групи, і повинно заохочуватися розширенням мікрофінансування для власників малих підприємств і збільшенням обсягу довгострокового фінансування.

**Соціальна конкурентоспроможність може бути пов'язана зі сталою конкурентоспроможністю у такий спосіб:**

➤ *Інклюзивність та рівність*: інклюзивне суспільство гарантує, що всі громадяни отримують вигоду від економічного зростання та сприяють процвітанню власної країни. Соціальна інтеграція та рівність мають фундаментальне значення для стабільності, соціальної згуртованості та довгострокового розвитку. Будь-який тип відчуження та нерівності, що перешкоджає участі людей у наступних видах діяльності, може підірвати соціальну стабільність, інтеграцію та розвиток соціального та людського капіталу з негативними наслідками для продуктивності та довгострокової конкурентоспроможності: соціальна діяльність, така як освіта, охорона здоров'я та соціальне забезпечення держави; політична діяльність, така як участь у процесах прийняття рішень на основі широкої участі та проведення виборів; економічна діяльність, така як розвиток бізнесу, ринки праці, професійна підготовка та справедлива винагорода.

➤ *Рівність і згуртованість*: рівні можливості, чітке законодавство і рівні права повинні бути гарантовані всім членам суспільства. Це повинно включати в себе можливість розвитку індивідуальних талантів, доступу до ресурсів і рівного розподілу благ при обмеженій нерівності доходів.

➤ *Стійкість*: соціальна система, що характеризується інклюзивністю, рівністю і згуртованістю, з більшою ймовірністю здатна поглинати тимчасові або постійні потрясіння і швидко адаптуватися до мінливих умов. З цієї причини добре розвинена держава загального добробуту особливо корисна для зменшення наслідків, які можуть викликати несподівані події для суспільства, і для того, щоб допомогти групам громадян оговтатися від безробіття і, зокрема, наслідку пандемій.

➤ *Культура*: заохочення культури рівності, сталого способу життя, миру та визнання культурної різноманітності може сприяти підвищенню соціальної стабільності та зміцненню взаємодії між членами суспільства.

**Екологічна конкурентоспроможність може бути пов'язана зі сталою конкурентоспроможністю в такий спосіб:**

➤ *Довгострокова перспектива*: довгострокова перспектива повинна бути прийнята в управлінні природним середовищем. Короткострокові стратегії максимізації прибутку, прийняті урядами та діловими колами, повинні бути замінені політикою, орієнтованою на збереження ресурсів відповідно до принципів оновлення та консолідуючої спроможності в умовах пошуку відповідей на новітні виклики взаємозалежності [13-15].

➤ *Стійкість*: обмежений вплив на навколишнє середовище та стале використання природних ресурсів сприяють підвищенню стійкості природної системи, підвищенню адаптивності суспільства та зниженню витрат на непередбачені події.

➤ *Принцип невизначеності та обережності*: людські суспільства повинні визнати, що вони не можуть повністю усвідомлювати вплив, який людські дії можуть мати на нинішній і майбутній стан навколишнього середовища. З цієї причини в управлінні природними системами повинен бути прийнятий принцип обережності. Вивчення сталого розвитку вимагає глибокого розуміння антропогенних змін.

➤ *Інтертемпоральний підхід*: включення цінностей і переваг нинішнього і майбутніх поколінь має враховуватися при прийнятті рішень, пов'язаних з використанням природного середовища.

➤ *Вразливість і схильність*: слід розробити комплекс заходів політики, спрямованих на зниження схильності і уразливості соціально-економічного середовища, з тим щоб звести до мінімуму вплив, який можуть надати екстремальні екологічні потрясіння і стихійні лиха як на місцевому, так і на глобальному рівнях.

Відтак реалізація Цілей сталого розвитку може ставати дієвим механізмом підвищення конкурентоспроможності, змістовне наповнення якої неминуче трансформуватиметься на наднаціональному рівні регулювання міжнародної взаємодії, що свідчить про консолідаційний потенціал «зеленої економіки та «зеленого зростання» [10; 16].

### Список використаних джерел:

1. Іващенко О. А. Системна екологічна криза як предмет міждисциплінарних досліджень. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2018. URL: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/view/3462](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3462)

2. Іващенко О. А. Політекономія сталого розвитку: інституційні важелі забезпечення трансформаційного управління. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2020. С. 235-238.

3. Іващенко О. А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. С. 289-291.



4. Рубцова М. Ю. Порівняльна та конкурентна переваги в міжнародному бізнесі: теоретико-методологічні підходи до пошуку їхнього синтезу. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 8. URL: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/view/3516/3188](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3516/3188)
5. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 21. С. 23-26.
6. Reznikova N., Ivaschenko O., Rubtsova M. Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 24-31.
7. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми. Київ: Вістка, 2016. 324 с.
8. Резнікова Н.В. Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Київ: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2017. 540 с.
9. Резнікова Н. В. Глобальні проблеми у фокусі нормативної сили ЄС: виклики для координації понять та оцінки існуючих іпотенційних загроз. *Журнал європейського і порівняльного права*. 2020. Вип. 12 (1-2). С. 35-40.
10. Melnyk T., Reznikova N., Ivashchenko O. Problems of statistical study of “green economics” and green growth potentials in the sustainable development context. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2020. Vol. 6 (3). P. 87-98.
11. Reznikova N., Zvarych R., Zvarych I., Shnyrkov O. Global circular e-chain in overcoming the global waste. *Procedia Environmental Science, Engineering and Management*. 2019. Vol. 6 (4). P. 641-647.
12. Osaulenko O., Yatsenko O., Reznikova N., Rusak D. The Productive Capacity of Countries Through the Prism of Sustainable Development Goals: challenges to international economic security and to competitiveness. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2020. Vol. 2 (33). P. 492-499.
13. Резнікова Н.В. Глобалізація залежності в термінах конвергенції: виклики міжкраїновій взаємодії. *Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право*. 2014. № 1. С.164-168.
14. Резнікова Н.В. Економічна експансія в умовах становлення нового каркасу міжкраїнової взаємодії. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Вип. 111(2). С. 90-100.
15. Резнікова Н.В. Моделювання теоретичних конструктів економічної залежності в умовах глобалізаційних зрушень. *Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право*. 2013. №1. С. 141-144.
16. Резнікова Н.В. Консолідаційний потенціал «зеленої економіки» як запорука реалізації Цілей сталого розвитку. *Зелена економіка та низьковуглецевий розвиток: міжнародний та національний вимір: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 4 грудня 2020 р.)*. Київ: Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління, 2020. С. 82-86.

**Баланюк М. О.,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та  
страхування»;*  
**Баланюк С. О.,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та  
страхування»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

Нині етапи розвитку економіки України характеризуються динамічними змінами, які охопили усі сфери громадського життя, зокрема систему органів місцевої влади. Найбільш відчутною стає їх роль в економічному і соціальному процвітанні територій. Оприлюднені принципи фінансової та бюджетної децентралізації, а також автономності органів місцевого самоврядування потребують належного наукового обґрунтування подальших реформ у цій сфері. При признанні державою права на організаційну та фінансову автономію місцевих органів влади розкривається проблема відповідного фінансового зберігання, необхідного для здійснення місцевих програм економічного розвитку. А тому з'являється проблема обґрунтування економічного змісту фінансових ресурсів місцевих органів влади, призначення їх ролі в суспільному житті, поліпшення механізму формування і використання фінансових ресурсів місцевих органів влади.

Слід зауважити, що місцевий бюджет – це план формування грошових фондів, які є фінансовим забезпеченням місцевих рад, та володіння цими фінансовими ресурсами для забезпечення реалізації завдань, функцій, а також повноважень, які покладені на органи місцевого самоврядування [1].

Роль місцевих бюджетів в економічній системі держави одночасно зумовлені типом економічної системи, обраними цілями та пріоритетами суспільного процесу.

Кожного року місцеві бюджети нагромаджують більшу вагу як за обсягом фінансових ресурсів держави, так і стосовно розв'язання соціально-економічних проблем регіонів, де проживає більша частина населення України [2].

Роль місцевих бюджетів значним впливом визначається часткою доходів та видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України, яка говорить про участь місцевого самоврядування у розв'язанні нині найважливіших проблем розвитку держави, деяку обмеженість функцій центральних органів влади [3]. Ця частка є універсальним показником, який вказує на рівень фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, а також дозволяє оцінити ступінь розвитку місцевих бюджетів.

Головним елементом функціонування державності є розвиток місцевих фінансів [4], а також її значущої складової – місцевих бюджетів. Їх ріст є важливим інструментом контролю на темпи соціально-економічного процесу суспільства і адміністративно-територіальних одиниць. Місцеві бюджети відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку об'єднаних територіальних громад, тому що з місцевих бюджетів надається фінансування коштів на соціальний захист та соціальну підтримку, закладів освіти, культури, а також охорони здоров'я та засобів масової інформації [5]. Нездатність держави забезпечити соціальні гарантії населенню може призвести до невідхильного спаду суспільства.

У формі видатків місцевих бюджетів України за видами надходжень найбільша частка зараховується видаткам на соціальний захист та соціальну підтримку, у 2019 р. – 30,3 %, що на 4,8 % більше ніж у 2017 р. Оцінка здійснення видаткової частини місцевих бюджетів України натякає на соціальне спрямування бюджету. Аналіз розвитку і використання місцевих бюджетів України, вказує на закономірність: зміцнення інвестиційної складової місцевих бюджетів, без зменшення обсягів видатків місцевих бюджетів на соціальну сферу.

В умовах децентралізації здійснюється впровадження нових підходів щодо втілювання фінансової діяльності органів місцевого самоврядування, збільшення прав об'єднаних територіальних громад [6]. Надзвичайну увагу необхідно присвятити питанням розробки головних напрямів розвитку об'єднаних територіальних громад у середньо- та довгостроковій перспективі [7]. Саме це, дозволяє брати до уваги стан, специфіку кожної територіальної громади, вивчити та пристосувати світовий досвід до українських реалій з цього питання, узгодити дії всіх учасників бюджетного процесу для досягнення поставлених довгострокових цілей [8]. Для результативної організації управління економікою та соціальною сферою на своїй території органи місцевого самоврядування повинні володіти достатніми власними фінансовими ресурсами.

Водночас із цим вони повинні мати відносну самостійність у формуванні податків та інших обов'язкових платежів, що є джерелами надходжень до підходящого бюджету [9]. Вчені вважають, що необхідно переглянути думки щодо системи оподаткування природокористування та природоохоронної діяльності. Встановлення механізму оподаткування будь-якого виду природного ресурсу має здійснюватися на персональному інтересі платника податків та територіальної громади. І лише тоді у раціональному використанні природних ресурсів буде зацікавлений кожен підприємець, кожен громадянин країни. А це в свою чергу дає підставу для формування достатньої кількості коштів не тільки для перероблення ресурсів, а й охорони, зберігання та відновлення навколишнього середовища в багатьох регіонах країни, розв'язати екологічні проблеми.

Поліпшення ефективності видатків місцевих бюджетів має містити в собі: моніторинг ефективності видатків, поліпшення якості оперативного управління фінансовими ресурсами, недопущення фактів неефективного використання бюджетних коштів, забезпечення своєчасного фінансування видатків, пошук

шляхів посилення соціальної, стимулюючої та помірної ролі податків. У розвитку малого підприємництва суттєве значення має його фінансова підтримка, в якій важливу роль відіграють органи місцевого самоврядування. [10]. Отже, від результативності побудованої системи створення та використання коштів місцевих бюджетів залежить ефективність виконання усієї бюджетної системи, успішне виконання фінансової політики а, відповідно, це задовольняє прогресивний соціально-економічний розвиток країни, сприяє гармонізації інтересів держави та регіонів.

Основними елементами збільшення місцевих бюджетів досі залишаються трансферти, що створює певну залежність та стримує розвиток фінансової децентралізації в Україні.

### Список використаних джерел:

1. Міронова Л. О., Дем'яненко В.Є., Буряк М.І. Бюджетний процес: сутність, стадії здійснення та методи управління. *Вісник ДДФА: Економічні науки*. 2012. №2 (28). С. 127-133 .
2. Бондарук Т. Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні / НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. Київ: Експрес, 2009. 608 с.
3. Bondaruk T. G., Bondaruk O. S., Bondaruk I. S. Conceptual basis of mechanism of ensuring budget security. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 3 (11). Ч. 1. С. 21–28.
4. Луніна І. О., Бондарук Т. Г. Еволюція теорії та наукова концепція публічних фінансів. *Фінанси України*. 2019. № 8. С. 26–44.
5. Бондарук Т. Г. Щодо визначення фінансів місцевого самоврядування *Економіст*. 2006. № 6. С. 44–46.
6. Бондарук Т. Г. Регулювання та фінансове забезпечення розвитку місцевого самоврядування: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. Т. Г. Бондарук. К., 2010. 36 с.
7. Бондарук Т. Г. Мельничук І. О. Роль міжбюджетних трансфертів у формуванні доходів місцевих бюджетів України. *Статистика України*. 2015. № 4. С. 46–53.
8. Bondaruk T. G., Bondaruk I. S. State regulation of financial support of municipal authority under decentralisation conditions. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 4 (13). Ч. 1. С. 16-21.
9. Бондарук Т. Г. Мельничук І. О. Місцеві податки та збори в Україні: суперечності та перспективи розвитку. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. Збірник наукових праць*. 2014. С. 17–24.
10. Бондарук Т. Г. Державна політика підтримки малого підприємництва *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 6. С. 115–121.

**Білоусова О. С.,**  
*доктор економічних наук,*  
*провідний науковий співробітник відділу державних фінансів,*  
*ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ*

## **ГЛОБАЛЬНІ ТОРГОВІ ВІЙНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІСКАЛЬНИЙ ПРОСТІР УКРАЇНИ**

Розвиток фіскального простору залежить, зокрема від внутрішніх економічних умов, рівня внутрішнього попиту на товари вітчизняного виробництва, відкритості економіки, а також впливу світових фінансових ризиків та змін міжнародних торговельних відносин на домінуючі та бюджетоутворюючі види економічної діяльності [1, с. 24]. З поглибленням глобалізаційних процесів локальні торгові війни між двома країнами спричиняють суттєвий вплив на зовнішньоекономічну діяльність третіх країн. Торгова війна між США та Китаєм, яка розгорнулася останніми роками, має значні економічні наслідки не лише для цих країн, а також для багатьох країн Європи. У період пост-пандемічної стабілізації актуалізуються проблеми корегування зовнішньоекономічної політики до сучасних умов, які характеризуються значним рівнем нестабільності економічного розвитку.

Нестабільність в економіці, яка була притаманна фазі фінансово-економічної кризи, набуває нових ознак під впливом глобальних викликів.

У майбутньому матиме місце посилення ризиків нестабільності на рівні національної економіки та на рівні світового господарства. Це означає, що нестабільність прогресує та розширює свій вплив на суспільство і державу у більшості країн через мегатренд, який розвивається і в результаті якого має місце формування на карті світу регіональних об'єднань, у середовищі яких загострюється конкуренція і протистояння та проявляється «національний егоїзм» [2, с. 12]. «Національний егоїзм», як мегатренд, дестабілізує односторонні та багатосторонні економічні відносини [2, с. 12]. Зміна функцій держави на етапі ринкових трансформувань вимагає адекватних змін у системі державних видатків, пошуку раціонального співвідношення ринку і держави [3].

Загалом це потребує перегляду або суттєвих змін у зовнішньоекономічній політиці з урахуванням вигід від національного протекціонізму, підтримки національних товаровиробників та експортерів, а також відповідного коригування фіскального простору. Таким чином, актуалізуються дослідження глобальних торгових війн, їх впливу на економіку та фіскальний простір третіх країн.

Торгова політика різних країн залежить від багатьох чинників, зокрема рівня відкритості економіки, будови глобальних ланцюгів створення вартості та участі в них національних підприємств [4, с. 37].

Для України ризики і виклики останніх років – ослаблення експортного потенціалу і слабке включення у нові конкурентні середовища [5]; доповнюється проблемами опосередкованого впливу зміни торговельних відносин Китаю та

США, США та окремих країн Європи на зовнішньоекономічну діяльність вітчизняних підприємств та відповідно на фіскальний простір.

За даними Державної служби статистики України експорт товарів до Америки за 2018-2019 рр. зменшився на 152,1 млн дол США (з 1620,0 млн дол США у 2018 р. до 1467,9 млн дол США у 2019 р.). Проте, імпорт товарів за цей період збільшився майже у двічі – на 287,1 млн дол США (з 4110,6 млн дол США у 2018 р. до 4397,7 млн дол США у 2019 р.). У 2019 р. перевищення імпорту товарів над експортом становило майже у 3 рази (або -2929,8 млн дол США).

Загалом товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2019 р. складалася:

експорт – зернові культури (19,2% загального обсягу); чорні метали (17,5%); жири та олії тваринного або рослинного походження (9,5%); насіння і плоди олійних рослин(5,1%);

імпорт – машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (21,9% загального обсягу); палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (20,0%); засоби наземного транспорту, крім залізничного (9,5%).

У 2019 р. експорт мав сировинну спрямованість.

За даними опитування промислових підприємств оцінка поточного обсягу іноземних замовлень на виробництво продукції (експортного попиту) упродовж 2019 р. погіршувалася:

– у січні достатній (нормальний для сезону) обсяг експорту був у 29% опитуваних підприємств, а недостатній (нижче норми) у 21% підприємств;

– у жовтні достатній (нормальний для сезону) обсяг експорту був лише у 27% опитуваних підприємств, а недостатній (нижче норми) у 25% підприємств.

У січні-березні 2021 р. очікується зменшення обсягу іноземних замовлень на виробництво продукції (зниження експортного попиту у промисловості) на 10% до загальної кількості опитаних підприємств. Зменшення обсягу іноземних замовлень на виробництво продукції очікують 12% підприємств переробної промисловості.

Оцінка конкурентної позиції промислових підприємств на зовнішніх ринках у межах Європейського Союзу за жовтень-грудень 2020 р. погіршилася у 6% опитуваних підприємств. За межами Європейського Союзу конкурентна позиція промислових підприємств на зовнішніх ринках у аналогічний період погіршилася у 6% опитуваних підприємств.

У січні-березні 2021 р. виробничих потужностей промислових підприємств, урахувавши поточний обсяг замовлень та очікувані зміни попиту, більш ніж достатньо у 16% до загальної кількості опитаних підприємств і достатньо у 76% підприємств. Завантаженість виробничих потужностей промислових підприємств на початок 1 кварталу 2021 р. становила лише 63,8%, що на 4 в.п. менше відповідного показника на початок 2019 р.

У 2019 р. податкові надходження від підприємств металургійного виробництва зменшилися, порівняно 2018 р., і становили 13022,4 млн грн [6]. Це свідчить про фіскальні ризики щодо зменшення податкових надходжень від підприємств цього виду економічної діяльності.

Зменшення фіскального простору, зокрема від недоотримання податкових доходів, потребує зменшення бюджетних видатків, а також запровадження інших бюджетно-податкових інструментів забезпечення стійкості державних фінансів.

За підсумком січня 2021 р. найбільші темпи падіння мала металургія («мінус» 3,9%) через високу конкуренцію та протекціонізм у традиційних для української металургії країнах-експортерах [7].

Опосередкований вплив наслідків глобальних торгових війн на фіскальний простір України, як країни з малою, відкритою та переважно сировинною економікою, свідчать про необхідність мінімізації втрат та використання можливостей від ефекту заміщення контрагентів на зовнішніх ринках та отримання нових іноземних замовлень на виробництво продукції (експортного попиту) у промисловості. Реалізація цього можлива за умовою ефективної взаємодії держави та вітчизняних підприємств.

Держава повинна створювати ефективні механізми моніторингу та адаптації до глобальних проблем економічного розвитку [8, с. 6].

Для моніторингу у зовнішньоекономічній діяльності та прийняття належних управлінських рішень можуть застосовуватися результати опитування підприємств щодо перспектив розвитку їх ділової активності. Порядок організації та методологія проведення зазначеного спостереження наведено в Методологічних положеннях з організації державного статистичного спостереження "Стан ділової активності підприємств", затверджених наказом Державної служби статистики України від 17.06.2020 № 184. Методологічні аспекти цього документа загалом відповідають рекомендаціям щодо організації та проведення обстежень ділової активності підприємств, викладених в Об'єднаній гармонізованій програмі ЄС щодо обстежень тенденцій ділової активності бізнесу та споживання, та Керівництві ОЕСР із обстежень ділової активності [9-10].

У рамках державного статистичного спостереження формуються із місячною періодичністю показники щодо промислових підприємств:

- оцінка поточного стану підприємств стосовно: обсягу виробництва продукції, запасів готової продукції, замовлень/попиту на виробництво продукції, іноземних замовлень/експортного попиту на виробництво продукції (у відсотках);
- оцінка очікувань підприємств щодо перспектив розвитку (в наступні три місяці) стосовно: обсягу виробництва продукції, іноземних замовлень/ експортного попиту, відпускних цін на продукцію, кількості працівників (у відсотках);
- забезпеченість підприємств замовленнями (у місяцях).

Для цілей ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах нестабільності, а також для прийняття управлінських рішень щодо захисту інтересів вітчизняних підприємств необхідним інформаційним забезпеченням має бути оцінка очікувань підприємств щодо перспектив розвитку на наступні 12 місяців, а також наступні 3 роки. Для формування такої інформаційної бази пропонується внести зміни до частини першої розділу II «Загальні поняття та показники державного статистичного спостереження» Методологічних положень

з організації державного статистичного спостереження "стан ділової активності підприємств", затверджених наказом Держстату від 17.06.2020 № 184.

Наявність належної інформаційної бази забезпечуватиме формування бюджетно-податкових інструментів коригування фіскального простору для зменшення негативних наслідків глобальних торгових війн та створення умов для стійкого економічного зростання в Україні.

### Список використаних джерел:

1. Білоусова О.С. Нові глобальні виклики та їх вплив на формування фіскального простору для розвитку національної економіки. *Управління соціально-економічними трансформаціями господарських процесів: реалії і виклики*: збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Мукачєво, 6–7 квітня 2020 р.). Мукачєво: МДУ, 2020. С. 24–27.

2. Геєць В.М. Феномен нестабільності – виклик економічному розвитку / В.М. Геєць; ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ: Академперіодика, 2020. 456 с.

3. Луніна І.О. Публічні фінанси в макроекономічній політиці зростання: монографія / І.О.Луніна; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». Київ, 2020. 360 с.

4. Blanchard E.J., Bown C.P., Johnson R.C. Global Value Chains and Trade Policy. August 2017. URL: <https://www.chadpdown.com/wp-content/uploads/2019/01/BBJ-GVCs-2017.pdf>

5. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток у світі та Україні / наук. ред. В. Юрчишин. Київ: Заповіт, 2019. 190 с.

6. Структура податкових надходжень за галузями економіки за 2019 р. *Рейтинг*. 2020. Вип. 1. URL:<https://rating.zone/wp-content/uploads/2020/02/struktura-podatkovykh-nadkhodzen-za-haluziyami-ekonomiky-za-2019-r..pdf>

7. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України Огляд економічної активності (підсумки січня 2021 року). URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=010de307-2345-4162-b5e5-1dd8b2f81d10&tag=OgliadEkonomichnoiAktivnosti>.

8. Шнипко О. С. Торговельні війни в умовах глобалізації: значення для України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 21/2011. С.4–6.

9. The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys: User Guide. Brussels: European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs. 2020. URL:

[https://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/surveys/documents/bcs\\_user\\_guide\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/surveys/documents/bcs_user_guide_en.pdf). Updated February 2021. URL:

[https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/bcs\\_user\\_guide\\_2021\\_02\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/bcs_user_guide_2021_02_en.pdf)

10. Business Tendency Surveys. A Handbook. Paris: OECD, 2003. URL: <https://www.oecd.org/sdd/leading-indicators/31837055.pdf>



**Бондарук Т. Г.,**  
*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри фінансів, банківської  
справи та страхування,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ;*

**Бондарук І. С.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом,  
Уманський державний педагогічний університет  
імені Павла Тичини, м. Умань*

## **ФОРСАЙТ ЯК МЕТОД ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

З метою стабілізації та забезпечення стійкості державних і місцевих фінансів Стратегією сталого розвитку “Україна 2020” [1], Програмою діяльності Кабінету Міністрів України [2] передбачено: запровадження середньострокового бюджетного прогнозування й планування та системи стратегічного планування; зміни законодавства України в напрямі контролю надходжень і видатків державного й місцевих бюджетів; законодавче врегулювання питання проведення аудиту місцевих бюджетів та прозорості їхньої звітності; застосування нових підходів до прогнозування фінансової стійкості місцевих бюджетів. Як показали результати наших досліджень [3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10] стан наукової розробки окресленої проблематики викликає необхідність пошуку нових ефективних методів та інструментів оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів.

Для формування оцінки можливої майбутньої стійкості місцевих бюджетів пропонуємо застосовувати методологію форсайту. Форсайт (Foresight – погляд в майбутнє, передбачення) визначають як технології практичного застосування обґрунтованого передбачення. Форсайт широко використовується у державному управлінні та при розробці стратегій, проектів і програм регіонального та місцевого розвитку [11]. Найбільш розповсюдженими є такі визначення форсайту: як систематичні спроби оцінити довгострокові перспективи науки, технологій, економіки та суспільства, щоб визначити стратегічні напрями досліджень і нові технології, здатні принести найбільші соціально-економічні блага; прогнозування, оцінка технологій, дослідження майбутнього та інші форми форсайту – це спроба визначити довгострокові тренди і скоординувати на їх основі прийняття рішень [12, с. 127].

Відмінність форсайту від інших механізмів прогнозування в тому, що на відміну від прогнозів які переважно співвідносяться з прогнозами малокерованих подій, у межах форсайту оцінюють можливі перспективи інноваційного розвитку на відповідній території та імовірні позитивні наслідки для розвитку територіальної громади.

Вважаємо, що розробка стратегічних напрямів забезпечення довгострокової фінансової стійкості місцевих бюджетів України в умовах децентралізації має відбуватися з обов'язковим застосуванням форсайту для кожного бюджету територіальної громади, району, регіону. Зважаючи на нерівномірність соціально-економічного розвитку регіонів і територіальних громад, розробка форсайту, який відповідатиме потребам кожного регіону чи територіальної громади, є досить складним завданням. Тому пропонуємо методику форсайту фінансової стійкості місцевих бюджетів на основі застосування методу Дельфі та методу SWOT-аналізу, яку можна використати у середньостроковому та у довгостроковому періоді для розрахунку стійкості місцевих бюджетів України на рівні регіонів чи територіальних громад.

Важливою умовою ефективності форсайту є формування груп висококваліфікованих експертів, з представників органів влади та органів місцевого самоврядування, бізнесу, вчених, громадських організацій які були б зацікавлені в його результативній реалізації. Технологія форсайту складається із системи методів, інструментів, прийомів, які розробляються за різними науковими напрямами та дають змогу не лише передбачати проблеми майбутнього розвитку, а й впливати на них, узгоджуючи приватні інтереси різних верств суспільства.

Методика форсайту визначається залежно від мети та завдань, а також залежно від галузі в якій він застосовується. Форсайт є системою методів експертної оцінки стратегічних напрямів соціально-економічного та інноваційного розвитку, виявлення технологічних проривів, здатних вплинути на розвиток регіону або території в середньо- і довгостроковій перспективі. До числа найбільш розповсюджених з них можна віднести: метод Дельфі, метод SWOT-аналізу, розробка сценаріїв, математичне моделювання, колективна генерація ідей («мозкова атака»), регресійний аналіз, прогнозна екстраполяція.

Алгоритм методики форсайту фінансової стійкості місцевих бюджетів з використанням методу експертних оцінок (методу Дельфі), методів сценарного планування та методів SWOT-аналізу за визначеною послідовністю її реалізації, з побудовою можливих сценаріїв забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів України у середньо- і довгостроковому часових горизонтах об'єднує декілька етапів.

Перший етап досліджень пропонованої методики форсайту виконують використовуючи метод Дельфі, відповідно до якого дослідження здійснюється за визначеною послідовністю (визначення поля форсайту; формування групи експертів – фахівців з досліджуваної теми; формулювання мети, що передбачається досягти в результаті вирішення проблеми; визначення області застосування; визначення горизонту форсайту; формування форми опитування для експертів; опитування експертів; статистична обробка показників опитування для отримання нових результатів; аналіз та коригування (за необхідності) відповіді та висновку групи кожним експертом отриманих результатів; повторна обробка даних опитування з врахуванням їх коригування; за необхідності повторне виконання аналізу та коригування до досягнення узгодженості відповідей (консенсусного результату); формування пріоритетних напрямів

(«дорожньої карти») розвитку об'єкту форсайту; прийняття консенсусного рішення експертами на основі колективного аналізу отриманих результатів).

Першочергово в методології форсайту необхідно визначити поле форсайту, його мету, область застосування для формування перспектив розвитку місцевих бюджетів в майбутньому, зокрема їх фінансової стійкості як в середньостроковому так і в довгостроковому періоді. Поле форсайту окреслює склад учасників проекту і формується з декількох груп, до яких включають фахівців з даної області та організації, установи, які безпосередньо зацікавлені в реалізації форсайту [12, с. 130-131].

Важливою складовою організації форсайту є область застосування, тобто план оптимального вирішення мети проекту (потрібно визначити вирішальні моменти в розвитку громади, які з рецесивних елементів придатні трансформуватися в доміантні). Наприклад, не потрібно прогнозувати передбачення значної кількості показників, які впливають на фінансову стійкість місцевих бюджетів, достатньо визначити 2-3 ключові фактори впливу на фінансову стійкість місцевих бюджетів і для них слід використати інструментарій форсайту.

Горизонт форсайту – це проміжок часу, на який орієнтується фіксація результатів передбачення або активного прогнозу. Він визначається індивідуально, залежно від обраного виду форсайту [12, с. 131]. Горизонт форсайту можна визначити, як максимальну кількість років активного передбачення. Часовий горизонт включає два процеси. Один з них встановлює оптимальний часовий горизонт і передбачає перспективи, зокрема в нашому випадку децентралізації. Сутність другого процесу полягає у визначенні пріоритетних напрямів розвитку об'єкту, які визначаються у формуванні «дорожньої карти». На основі розробленої дорожньої карти формуються стратегії та довгострокові пріоритети розвитку територіальних громад з детальним описом основних етапів і можливих механізмів його досягнення.

Другий етап досліджень пропонованої методики форсайту виконують використовуючи метод SWOT-аналізу. Для цього створюється група експертів – фахівців високого професійного рівня в сфері місцевих бюджетів та соціально-економічного розвитку територіальних громад України (експерти групи Б). Ця група експертів визначає сильні (Strengths), слабкі (Weaknesses) характеристики об'єкту, можливості (Opportunities) та загрози (Threats) для об'єкта. Результати SWOT-аналізу (не більше двох-чотирьох для кожної групи факторів) використовують для опрацювання сценаріїв розвитку територій України на середньостроковому та довгостроковому часових горизонтах.

На третьому етапі досліджень методики форсайту використовують методику побудови можливих сценаріїв забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів України та розробку сценаріїв можливого її розвитку. Побудова сценаріїв забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів може здійснюватися на основі комбінації двох методів, наприклад методики кватерного методу та компасу Аتكіссона (компасу сталого розвитку).

На четвертому етапі досліджень проводиться комплекс робіт з форсайту майбутнього сценарію фінансової стійкості місцевого бюджету: здійснюється

аналіз інерційного тренду фінансової стійкості; відбувається виявлення ключових критичних факторів, які знижують фінансову стійкість; проводиться SWOT-аналіз поточного стану фінансової стійкості; відбувається аналіз даних SWOT-експертизи для поточного стану фінансової стійкості; виявлення визначальних драйверів майбутньої фінансової стійкості на основі методу Дельфі.

П'ятий етап досліджень методики форсайту передбачає побудову сценаріїв забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів України в середньостроковому і довгостроковому часових горизонтах.

Застосування методики форсайту оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів України в середньостроковому і довгостроковому часових горизонтах дозволить: розширити інструментарій оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів в середньостроковому і довгостроковому періоді; виявити ризики фінансової стійкості місцевих бюджетів і вжити своєчасні заходи посилення тих чи інших інструментів для досягнення мети та поставлених завдань; визначити результативність використання існуючих інструментів оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів у середньостроковому і довгостроковому періодах; провести порівняльний аналіз фінансової стійкості місцевих бюджетів різних регіонів та територіальних громад; обґрунтовано визначати сценарії забезпечення фінансової стійкості місцевого бюджету та оцінити можливість підвищення рівня його фінансової стійкості в середньостроковому і довгостроковому періодах.

Обґрунтовано, що розробка стратегічних напрямів забезпечення довгострокової фінансової стійкості місцевих бюджетів України в умовах децентралізації має відбуватися із застосуванням форсайту для кожного бюджету регіону або територіальної громади.

Форсайт відрізняється від інших механізмів прогнозування тим, що, на відміну від прогнозів, які співвідносяться переважно з прогнозами малокерованих подій, у межах форсайту оцінюють можливі перспективи інноваційного розвитку на відповідній території та ймовірні позитивні результати для розвитку територіальної громади. Форсайт є системою методів експертної оцінки стратегічних напрямів соціально-економічного та інноваційного розвитку, а також виявлення технологічних проривів, здатних вплинути на розвиток регіону або території в середньо- і довгостроковій перспективах.

### **Список використаних джерел:**

1. України: Стратегія сталого розвитку «Україна 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Програма діяльності Кабінету Міністрів України: Постанова Верховної Ради України від 11.12.2014 № 26VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2619>
3. Bondaruk T., Bondaruk I., Dubyna M. Methodological modes in evaluating the financial stability of local budgets under the conditions of budget decentralization. *Global problems of national economics development: collective monograph*. Kraków: Drukarnia Unidruk, 2018. P. 183-193.

4. Bondaruk T. H., Bondaruk I. S., Dubyna M. V. Financial sustainability as a factor of forming fiscal space of local budgets. *Economies' Horizons*. 2020. № 2 (13). P. 4–16.

5. Бондарук Т.Г. Бондарук І. С. Управління фінансовою стійкістю місцевих бюджетів. *Економіка та управління в XXI ст.: виклики та перспективи розвитку: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, (30-31 травня 2019 р., м. Умань) / МОН України, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини; [за ред. О. Г. Чирви]. Умань: ВПЦ «Візаві», 2019. С. 105-108.*

6. Бондарук Т.Г. Бондарук І. С., Дубина М. В. Методичний інструментарій оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів України. *Світ фінансів*. 2019. № 2. С. 62-74.

7. Bondaruk T. H., Bondaruk I. S., Dubyna M. V. Conceptual approaches to the financial stability of local budgets management. *Economies' Horizons*. 2019. № 2 (9).

8. Бондарук Т. Г., Вінницька О. А. Оцінка стану децентралізації місцевих бюджетів України. *Економіка України*. 2018. № 7 (680). С. 59-75.

9. Бондарук Т. Г. Теоретичні засади фінансової стійкості місцевих бюджетів. *Сучасні тенденції в економіці та управлінні: зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф., 30 черв. 2017 р. Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2017. Ч. 2. С. 9–10.*

10. Луніна І. О., Бондарук Т.Г. Публічні фінанси та міжбюджетні відносини: навч. посіб. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2019. 304 с.

11. Boothe P. Taxing, Spending and Sharing in Federal Countries: Evidence from Australia and Canada. *Fiscal Relations in Federal Countries: Four Essays. Forum of Federations. Ottawa: Forum of Federations, 2003. 54 p.*

12. Управління стратегічним розвитком об'єднаних територіальних громад: інноваційні підходи та інструменти: монографія / за заг. та наук. ред. С. М. Серьогіна, Ю. П. Шарова. Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ, 2016. 276 с.

**Борицький К.,**  
*аспірант,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ЯКОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ ЯК ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ**

Ідея соціальної відповідальності зародилася в США, але найефективніше її вводять в практику економічного життя в країнах Європейського Союзу. В цих країнах влада вела широку інформаційну та освітню кампанію, яка просувала соціальну відповідальність. З 2000 року Європейська Комісія брала активну участь у заходах, які спричинили зріст популярності концепції соціальної відповідальності серед лідерів бізнесу та адміністрацій держав старого континенту. Соціальна відповідальність бізнесу є важливим елементом

економічної політики Європейського Союзу, однак це питання наявне передусім у сфері соціальних дебатів, а не в конкретних рішеннях [1]. Документи, видані Європейським Союзом, мають вигляд пропозиції, презентації становища.

Початок соціальної відповідальності бізнесу в політиці Європейського Союзу тісно пов'язаний з «Зеленою Книгою» Європейської Комісії на тему КСВ («Green Paper: Promoting framework for Corporate Social Responsibility»), яку оприлюднено 18 липня 2001 року. Вона містить найбільш поширене визначення соціальної відповідальності бізнесу, за яким «підприємець добровільно бере до уваги соціальні та екологічні аспекти в його торговій діяльності та в контактах з зацікавленими сторонами». «Зелена Книга» – це перший документ, який детально визначає як принципи, так і способи введення соціальної відповідальності, що дає можливість розвитку відповідальності бізнесу в європейському масштабі.

Видання «Зеленої Книги» КСВ попередило проголошення соціально-економічного плану, названого Лісабонською Стратегією, який розроблено в 2000 році під час саміту ЄС в Лісабоні. Приводом виникнення тієї стратегії стало бажання, щоб Європейський Союз став найбільше конкурентною частиною світу, з економікою, налаштованою на неперервний та динамічний розвиток.

«Зелена Книга» презентує не тільки саму концепцію соціальної відповідальності, а й багато інших аспектів, які розглядаються в двох вимірах: внутрішньому та зовнішньому.

До внутрішнього виміру входять як управління персоналом, безпека та гігієна праці, вміння пристосуватися до змін, так і управління захистом середовища.

Зовнішній вимір «Зеленої Книги» стосується натомість місцевої громади, яка визначає принципи спільної діяльності бізнесових партнерів, якими є клієнти та постачальники. В рамки цього виміру входять також питання прав людини та глобальних екологічних проблем.

У «Зеленій Книзі» Європейська Комісія пропонує ввести широко розповсюджену кампанію про соціальну відповідальність розглядаючи, між іншим, такі питання:

– що може зробити ЄС, щоб просувати розвиток соціальної відповідальності на європейському та міжнародному рівнях?

– чи повинна підтримувати та доповнювати існуючі сьогодні форми діяльності для соціальної відповідальності через утворення європейської структури у співпраці з головними установами з питань соціальної відповідальності?

– які найкращі заходи для малих та середніх підприємств?

– яку роль у просуванні соціальної відповідальності повинні відіграти підприємства, соціальні партнери, уряд?

– які найкращі методи введення і управління соціальною відповідальністю?

В листопаді 2001 року відбулася перша конференція, присвячена соціальній відповідальності підприємств, а в 2002 році – чергова конференція

зорганізована Європейською Комісією на тему підприємництва та сталого розвитку в об'єднаній Європі. В рапорті Європейської Комісії від листопада 2008 р. на тему конкурентності європейської економіки наголошується на вплив соціальної відповідальності підприємств на конкурентність підприємців та відкидає тезу про трактування соціальної відповідальності в категоріях коштів діяльності підприємця.

Результатом консультацій після проголошення «Зеленої Книги» став зовсім новий документ: «Біла Книга» («White Paper»), оприлюднена 2 липня 2002 року. Це – стратегія реалізації та розповсюдження соціальної відповідальності. Цей документ спрямований до всіх європейських організацій, держав-членів, соціальних партнерів, бізнесових та споживацьких асоціацій, а також індивідуальних підприємців та інших груп, зацікавлених у соціальній відповідальності.

«Біла Книга» називає чотири сфери, в яких Європейський Союз повинен діяти для просування соціальної відповідальності бізнесу. Перша сфера стосується поширення знань, освіти, обміну досвідом та добрих практик, а в рамках тих головних пунктів можна назвати ще наступні елементи:

- дослідження впливу соціальної відповідальності на бізнес та суспільство;
- заохочення для підприємств до обміну досвідом та добрих практик поміж собою та поміж державами-членами;
- просування розвитку менеджерських умінь серед підприємців;
- застосування принципів соціальної відповідальності для потреб сектора малих та середніх підприємств [2].

Друга сфера охоплює просування відповідності, прозорості та практики концепції соціальної відповідальності, тобто:

- просування, створення та введення на підприємствах етичних кодексів;
- вплив на підвищення стандартів управління;
- визначення правил аудиту та звітності;
- інформування споживачів через правильне етикетування виробів;
- просування соціальних інвестицій.

Чергова частина «Білої Книги» присвячена Європейському форумові зацікавлених сторін, який виник з ініціативи Європейської Комісії, щоб просувати прозорість та збіжність практик та інструментів концепції соціальної відповідальності.

Велику групу документів становлять стандарти систем управління, які визначають деталі процесів, що дозволяють управляти важливими питаннями соціальної відповідальності. Крім цього, вони є джерелом вказівок відносно управління соціальною відповідальністю. Це, зокрема:

- стандарти, що стосуються процесу (Process Standards): окреслюють процедури формування відносин з зацікавленими сторонами, комунікації, побудови систем управління (AA 1000, GRI);

- стандарти, що стосуються функціонування (Performance Standards): окреслюють, що допускається, а що ні (Global Compact, Конвенції МОП);
- стандарти, які окреслюють принципи (Foundation Standards): визначають найкращу практику в окремих сферах (OECD);
- стандарти з питань сертифікації (Certification Standards): окреслюють, яка повинна бути найкраща система управління в даній сфері, щоби отримати сертифікат (SA 8000, ISO 14001, EMAS);
- стандарти з питань оглядів (Screening Standards): окреслюють, яких умов мусить дотриматися фірма, щоби її можна було залучити до даної групи фірм (FTSE4GOOD, DJSI).

Соціальна відповідальність все частіше оцінюється як один з факторів, що сприятиме сталому розвитку бізнесу. Підприємства металургійної галузі зазвичай складають звіти з соціальної відповідальності з метою збереження позитивного корпоративного іміджу. Існує зростаючий обсяг досліджень, які розглядають ефективність соціальної відповідальності. Однак, розуміння того, що соціальна відповідальність означає для будівельної галузі, і як її реалізовувати, є обмеженим [3].

У зв'язку з цим важливо сформулювати показники соціальної відповідальності як інструмент для ефективності соціальної відповідальності підприємств металургійної галузі.

Дослідження, які проводилися з цього питання, все ще перебувають у розвитку та потребують більш детального розгляду. По-перше, незважаючи на те, що багато експертів і організацій вивчали соціальну відповідальність і розробляли деякі системи показників, ці системи зосереджені на різних аспектах соціальної відповідальності, не враховуючи всіх зацікавлених сторін, пов'язаних з соціальною відповідальністю, що беруть участь у будівництві. Ці системи індикаторів включають: ISO9001: 2000, ISO26000: 2010, ISO14001: 1996, OHSMS18001 і SA8000 [4]. По-друге, індикатори оцінки соціальної відповідальності, прийняті різними країнами та регіонами, істотно відрізняються через відмінності в регіональному економічному розвитку та культурному середовищі.

Таким чином, висновки з оцінювання соціальної відповідальності, взяті з цих систем показників, різні, тому не можуть точно відобразити умови виконання соціальної відповідальності та проблеми в підприємствах металургійної галузі.

В даний час існує багато питань, пов'язаних з металургійною галуззю. Промисловість часто привертала масу критику через те, що вона:

- мало уваги приділяє захисту навколишнього природного середовища;
- знаходиться у конфронтації зі своїми клієнтами;
- є неуважною до суспільства.

### **Список використаних джерел:**

1. Waclawik A., Karasik I. Polski kodeks corporate governance. Mechanizmy wdrażania i egzekwowania. *Przegląd Prawa handlowego*. 2002. № 7. S. 24.



2. Żemigala M. Standard AA 1000 nowoczesnym narzędziem z zakresu CSR. *Problemy Jakości*. 2007. № 11. S. 9-12.
3. Steinhardt R.G. Corporate Responsibility and the International Law of Human Rights. New York: Oxford University Press, 2005.
4. Lisiecka K. Standard S.A 8000 i etyka w biznesie. *Problemy jakości*. 2003. № 5. S. 11-15.

**Букін Б. О.,**  
*студент освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент зовнішньоекономічної  
діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ТЕХНОЛОГІЇ ПРОЕКТУВАННЯ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ АНТИКРИЗОВИХ СТРАТЕГІЙ**

В умовах кризи багато компаній покидають ринок, так як втрачають свою платоспроможність. Антикризове управління застосовується з метою збереження і зміцнення позицій підприємства на ринку. В незалежності від економічного становища і стадії життєвого циклу, компаніям потрібно розробляти програми антикризового управління. Такі програми спрямовані на запобігання банкрутства, виведення компанії з кризи і відновлення конкурентоспроможності.

Антикризовий маркетинг є частиною антикризового управління. В умовах кризи особлива увага приділяється розробці ефективної антикризової маркетингової стратегії, однією з таких стратегій – є стратегія «блакитного океану». Для реалізації стратегії «блакитного океану» в якості антикризової стратегії необхідно використання проектних технологій [1]. Вірно складений проект реалізації стратегії дозволяє скоротити витрати, а також задіяти співробітників різних організаційних структур. Формування ефективної команди проекту позитивно сприятиме генеруванню ідей, стратегічній креативності. Багаторічний досвід ведення бізнесу може вводити власника бізнесу в оману, що інших варіантів виробництва і збуту товарів розглядати не потрібно, саме тому, важливо використовувати проектні технології, створювати команду проекту, залучати молодих фахівців з гнучким, креативним мисленням.

Перебуваючи в зоні стабільності, менеджери компаній починають вірити в те, що накопичені досвід і знання – запорука успіху в будь-якій системі, що є помилковим. В результаті компанія попадає в кризу. Варто пам'ятати, що сьогодні достатньо опиратися тільки на інтелектуальні здібності лідера. Необхідно об'єднувати творчі та аналітичні можливості співробітників, проводити глибинний аналіз стану компанії, оцінювати знання і досвід членів команди. Тільки в цьому випадку можна вибрати вірну стратегію і метод управління [2].

Однією з технологій управління проектом в умовах кризи є методологію Scrum. Scrum відноситься до одного з agile-підходів. Agile передбачає, що при реалізації проекту не потрібно спиратися тільки на попередньо створені докладні плани. Важливо орієнтуватися на постійно мінливі умови зовнішнього і внутрішнього середовища.

Scrum – це «підхід структури». Над проектом працює універсальна команда фахівців, до якої приєднується власник продукту і Scrum-майстер.

Власником продукту є особа, яка відповідає за його розробку. Як правило, це або офіційний представник, або довірена особа замовника. Також він може представляти ринок, на якому продукт буде реалізуватися.

Обов'язками власника продукту при такому підході є: формування бачення продукту; управління очікуваннями замовника (і іншими зацікавленими особами); координація та пріоритизація журналу продукту; надання команді зрозумілих і перевірених вимог; взаємодія з командою проекту і замовником; прийом та оцінка результату роботи в кінці кожної ітерації.

Scrum-майстер – один з учасників команди; який обов'язково повинен бути задіяний в процесі розробки.

Обов'язками Scrum-майстра є: створення довірчої атмосфери; участь в загальних зустрічах і забезпечення успішної комунікації учасників; усунення перешкод в роботі; позначення проблемних і відкритих питань; забезпечення дотримання практики процесу.

Командою розробників є група з 5-9 ініціативних і самостійних людей – членів команди. Обов'язками команди розробників є: оцінка елементів журналу продукту; розробка продукту і надання його замовнику; відстеження свого прогресу (разом зі Scrum -майстром); надання результату власнику продукту.

Згідно Scrum, команда повинна працювати над проектом короткими циклами, які називаються «спринти». Спринти мають фіксовану тривалість і йдуть один за іншим без перерв і проміжків. Довжина спринту визначається бізнес контекстом, в якому працює команда, і як правило продовжується від однієї до чотирьох тижнів [3].

В кінці кожного спринту команда повинна створити щось цінне, щось корисне для замовника. Таким чином, створюється постійний потік цінності для замовника, і власник продукту відповідає за максимізацію цієї цінності.

Перевагами методології Scrum при створенні проектів є:

- можливість швидкого запуску проекту з найбільш пріоритетними функціями і мінімально можливим бюджетом;
- щоденний контроль за ходом робіт, і більш гнучкий контроль за бюджетом проекту;
- регулярні демонстрації проекту / розробок замовнику;
- можливість вносити корективи в технічне завдання по ходу реалізації проекту, що є безперечною перевагою для замовника.

Недоліками методології Scrum є:

– складнощі при укладанні договорів. Scrum в принципі не має на увазі наявність фіксованого бюджету і фіксованого технічного завдання, що ускладнює юридичне оформлення такого роду домовленостей;

– фахівці в цій сфері вважають дану методологію непридатною для роботи з державними замовленнями, а також абсолютно неробочою при низькій кваліфікації команди, занижених термінах робіт або бюджеті. У той час як інші підходи дозволяють завершити проект при подібних умовах, хоча і на низькому рівні;

– вузька спеціалізація методів. Так, наприклад, якщо використовувати Scrum при розробці сайтів, етапи дизайну і контенту вже будуть виходити за рамки методології і вимагати зовсім іншого підходу [4].

Використання Scrum допомагає компаніям реалізовувати найрізноманітніші проекти і ставати більш конкурентоспроможними. Метод орієнтований на зміни і постійний розвиток, а його гнучкість досягається за допомогою безперервної взаємодії учасників проекту один з одним. Серед його переваг, в першу чергу виділяється, орієнтованість і адаптивність. Метод дозволяє змінювати вимоги до проекту в будь-який час, щоправда це не дає гарантії того, що ці зміни будуть реалізовані.

### **Список використаних джерел:**

1. Антикризисный маркетинг. Понятие, цели и задачи антикризисного маркетинга. URL: [https://spravochnick.ru/marketing/antikrizisnyy\\_marketing/](https://spravochnick.ru/marketing/antikrizisnyy_marketing/)

2. Модель «Кеневин» – теория запутанности или новый инструмент решения задач? URL: <https://kachestvo.pro/kachestvo-upravleniya/instrumenty-menedzhmenta/model-kenevin-teoriya-zaputannosti-ili-novyuy-instrument-resheniya-zadach/>

3. What is Scrum? URL: <https://www.digite.com/agile/scrum-methodology/>

4. What Is Agile Scrum Methodology? URL: <https://www.businessnewsdaily.com/4987-what-is-agile-scrum-methodology.html>

**Булах Т.М.,**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З ТУРКМЕНИСТАНОМ**

У 2021 р. виповнюється 26 років з часу визнання світовим співтовариством особливого правового статусу Туркменістану, який уперше в історії Генеральної Асамблеї ООН був наданий цій країні відповідно до Резолюції «Про постійний нейтралітет Туркменістану» від 12 грудня 1995 р.

Для азіатської країни, що стала після розпаду СРСР на шлях самостійного розвитку, його отримання є історичним феноменом.

З перших років незалежного розвитку Туркменістан виступає за рівноправне взаємовигідне співробітництво з усіма країнами, невтручання у внутрішні справи інших держав, ліквідацію зброї масового знищення, вирішення міжнародних конфліктів мирним шляхом і використання механізмів багатосторонньої взаємодії [4].

Нині 107 держав світу співпрацюють з Туркменістаном в сферах економіки і торгівлі. Винятково важлива роль Туркменістану в Центральній Азії обумовлена його значним сировинним потенціалом. За обсягами видобутку «блакитного палива» країна в першій десятці світового рейтингу і утримує третє місце в групі країн «Європа і СНД». У 2018 р. в Туркменістані видобуто 65 млрд куб. природного і попутного газу та понад 9,8 млн т. нафти і газового конденсату. Слід також зазначити, що Туркменістан – одна з країн з найнижчими цінами на бензин в регіоні.

Зовнішньоторговельний обіг Туркменістану 2018 р. склав 16,97 млрд дол США (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Динаміка зовнішньоторговельного обігу Туркменістану, млн дол.**

Показник	2015	2016	2017	2018
Експорт	10,4	8,8	7,8	11,6
Імпорт	8,2	7,5	10,2	5,3
Сальдо	2,2	1,3	-2,4	6,3

*Джерело: [1; 2]*

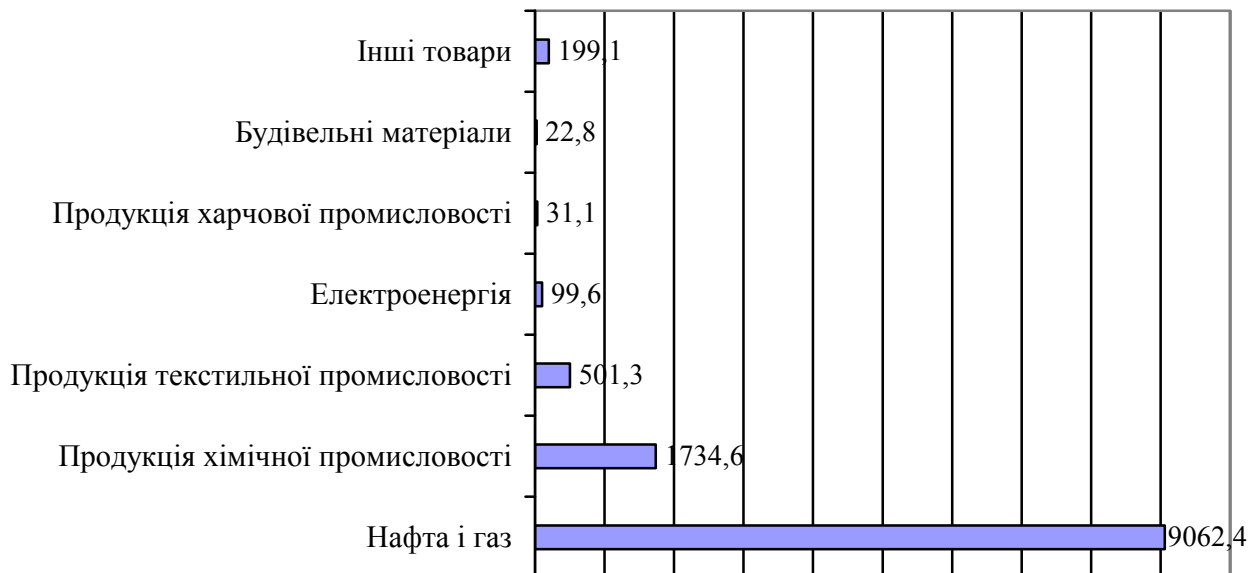
Проведені реформи зовнішньоторговельної діяльності Туркменістану, позитивно вплинули на сальдо торгового балансу, сумарно склавши 6,3 млн долСША. Позитивне сальдо торгового балансу означає, що країна більше продала, ніж купила в 2018 р.

Як видно з табл. 1., 2018 р. експорт збільшився в порівнянні з 2015 р. роком на 10,3%. Проте значно знизився імпорт товарів в порівнянні з 2015 р. на 35,4%, тобто на третину. Зниження імпорту, це один із чинників збільшення обсягів золотовалютних резервів країни [1].

Основні країни, які увійшли в ТОП-5 торгових партнерів в експорті товарів Туркменістану: Китайська Народна Республіка, Італія, Афганістан, Туреччина, Об'єднані Арабські Емірати.

Торговий обіг з вищезазначеними країнами пролягом 2014–2018 рр. складає близько 80% від загальної кількості [5].

В структурі експорту Туркменістану переважає нафтогазова і нафтохімічна продукція (рис. 1).



**Рис. 1. Структура експорту Туркменістану, 2018 р., млн дол США**

*Джерело: [1; 5]*

Туркменістан протягом 2018 р. експортував 35 млрд куб. природного газу і понад 6 млн т. нафти. За обсягами експорту газу країна на десятому місці в світі.

Приріст вартісного обсягу поставок за кордон виробленого в Туркменістані цементу склав 20,2 рази, килимів і килимових виробів – 5,5 рази, продуктів переробки овочів і фруктів – 3,5 рази, вовни – 36,1%, текстильних матеріалів – 22,9%, мінеральних добрив – 18,1%.

У квітні 2018 країна стала експортувати курячі яйця. На кінець 2018 р. період на зовнішні ринки було поставлено 79,4 млн шт. яєць на суму понад 3,8 млн дол США. Збереглася тенденція зростання експорту овочів. Так, за кордон було відправлено 9,6 тис. т. овочів на суму 9,7 млн дол США. Основну частку в цій групі займали помідори (89,4%).

Крім того, в 2018 р. в структурі експорту Туркменістану з'явилися нові товари. Так, обсяги поставок за кордон арматури склали понад 1,4 млн дол США. скла і виробів з нього - понад 3, 4 млн. дол США. Наведені показники свідчать про досягнуті результати у виконанні завдань щодо нарощування виробництва в країні експортоорієнтованої продукції [3].

Основні країни, які увійшли в ТОП-5 торгових партнерів в імпорті товарів Туркменістану в 2018 р.: Туреччина, Об'єднані Арабські Емірати, Китайська Народна Республіка, Німеччина, Російська Федерація.

Структуру імпорту складають турецькі будівельні матеріали і сантехніка, іранська пластмаса, кераміка, транспортні засоби (рис. 2).

Товарообіг з ОАЕ 2018 р. склав 4 млрд. дол США. Це одна з основних країн, звідки Туркменістан імпортує широкий асортимент товарів [1].

Італія заковує туркменські нафтопродукти. Туркменістан імпортує італійські меблі, сантехніку і т.д. У 2014-2018 рр. товарообіг Туркменістан-Італія склав майже 4 млрд дол США.

Афганістан – стратегічний партнер країни, з товарообігом 2,5 млрд дол США. Зміцнюючи зв'язку з Афганістаном, країна отримала надійного партнера, через територію якого можна здійснювати транзит вантажів і енергоресурсів. Туркменістан експортує в Афганістан нафтопродукти, електроенергію, продукти харчування, зерно, олію, а імпортує шкіряні вироби, горіхи, овочі і фрукти, транспортні засоби [3].



**Рис. 2. Структура імпорту Туркменістану, 2018 р., млн дол США**

*Джерело: [1; 5]*

Налагодження та підтримка зовнішньоторговельного співробітництва з Туркменістаном є особливо актуальним питанням і для України у контексті обмеження доступу до ринків країн СНД, куди до 2014 р. вивозилася приблизно третина українських товарів на експорт. Основними стратегічними орієнтирами зовнішньоторговельного співробітництва України з Туркменістаном є політика диверсифікації джерел енергетичної сировини, збут промислової та продовольчої продукції вітчизняного виробництва, українських передових технологій, наукових розробок, виконання інженерно-технічних робіт. Значний потенціал для нарощування експорту послуг України має ринок інформаційних послуг Туркменістану.

У свою чергу, Туркменістан зацікавлений у поставках українських технологій, продукції машинобудування, зокрема, енергетичного машинобудування, залізничного та автомобільного транспорту, металургійної продукції, електрообладнання тощо.

Таким чином, Україна і Туркменістан об'єктивно зацікавлені в розвитку двостороннього зовнішньоторговельного співробітництва, реалізації спільних програм та розробки механізмів їх реалізації, що дасть змогу країнам досягти позитивного економічного ефекту.

### Список використаних джерел:

1. Импорт и экспорт Туркменистана. URL: <https://turkmenportal.com/compositions/650>.
2. Мировая экономика. URL: <http://www.ereport.ru/stat.php>.
3. Расширяется география внешней торговли Туркменистана. URL: <https://www.trend.az/casia/turkmenistan/3028974.html/>.
4. Україна – Туркменістан: співробітництво в контексті зовнішньополітичних пріоритетів. URL: <https://uaforeignaffairs.com/uk/category/novini/ukrayina-turkmenistan-spivrobotnitstvo-v-konteksti-zovnishnopolitichnikh-prioritetiv/>
5. Что собой представляет экономика Туркмении. URL: <https://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/ekonomika-turkmenii/>

**Вельмирадов А.,**  
*аспірант,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## РЕГУЛЮВАННЯ Й ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КІБЕРБЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Інформаційна інфраструктура держави захищається на законодавчому рівні в частині виявлення, оцінки, запобігання і прогнозування загроз інформаційній безпеці через захист інформаційних ресурсів, протидії комп'ютерній злочинності, захисту персональних даних. Стандарт ІСО/ІЕС 27032 кібербезпеку розкриває як збереження конфіденційності, цілісності та доступності інформації у кіберпросторі (середовище, що виникає внаслідок функціонування на основі єдиних принципів і за загальними правилами інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-комунікаційних систем) [2]. Забезпечення безпеки в кіберпросторі варто розглядати двовекторно – з боку державного регулювання і з боку, власне суб'єктів господарювання, адже державно-корпоративна взаємодія в частині кібербезпеки ще потребує свого удосконалення.

Горбаченком С. доречно визначено напрямки, пов'язані із кіберпростором, які потребують досліджень й удосконалень:

1. Ефективна система державного регулювання кібербезпеки.
2. Умови обміну інформацією в он-лайн режимі в межах трикутника «органи державної влади – приватний сектор – громадянське суспільство» задля запобігання реальним та потенційним загрозам критичній інформаційній

інфраструктурі, а також оперативного інформування державних органів для прийняття ефективних управлінських рішень у межах їх компетенції.

3. Забезпеченням сфери кіберзахисту кваліфікованими фахівцями.

4. Система економічних показників функціонування кіберпростору, а також ефективності його захисту від потенційних загроз.

5. Впровадження інновацій у криптографічному захисті з одночасним застосуванням інтелектуальних методів забезпечення кібербезпеки [1, с. 185].

В системі економічної безпеки підприємства важливо формувати політику інформаційної безпеки (побудова інформаційної діяльності та захист інформації) та розробляти заходи інформаційного комплаєнса. До основних елементів кіберпростору підприємства можна віднести такі:

- мережева інтеграція інформаційних інфраструктурних об'єктів підприємства;

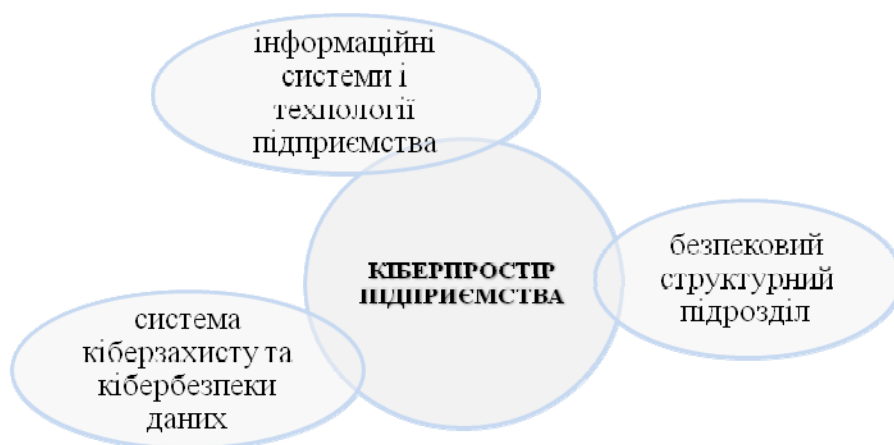
- цифровізація економічної діяльності підприємства;

- інформаційні та технічні засоби опрацювання, зберігання, захисту та передавання даних;

- електронно-цифровий документооборот;

- діючі моделі кіберпростору підприємства тощо.

Оскільки економічна безпека сьогодні суттєво залежить від інформаційного складника, кіберпростір підприємства вбачаємо за доцільне зобразити як інтеграцію об'єкта, інструментів та суб'єкта (рис. 1).



**Рис. 1. Структурування кіберпростору підприємства**

Формуванню політики інформаційної безпеки повинно передувати аналітичне обґрунтування щодо джерел та обсягу фінансування таких дороговартісних заходів, фахове забезпечення складних процедур захисту інформації, фінансове забезпечення утримання інформаційно-комунікаційних систем підприємства й забезпечення безперервного контролю інформаційної безпеки, варіанти залучення інвестицій у інформаційну безпеку, можливість забезпечення кібербезпеки відповідними технічними засобами тощо.



До елементів інформаційної політики стосовно захисту інформації слід віднести комерційну таємницю, антивірусний захист, комплаєнс (у т.ч. навмисні зловживання), кіберзахист інформації та баз даних, персональні дані працівників, інформаційні ризики, захист об'єктів інформаційної інфраструктури, фінансові операції, мережеві внутрішні зв'язки, упередження і виявлення кіберзагроз, окреслення меж та наповнення кіберпростору підприємства тощо.

Критичним вбачаємо необхідність встановлення і дотримання узгодженості та взаємодії між усіма складовими інформаційної політики підприємства. Таким чином, регулювання питань забезпечення кібербезпеки на державному рівні є потужним підґрунтям для упровадження дієвих заходів запобігання загрозам інформаційно-комунікативних систем і інформаційних ресурсів у кіберпросторі підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Горбаченко С. Кібербезпека як складова економічної безпеки України. *Галицький економічний вісник*. 2020. № 5 (66). С. 180-186.
2. ДСТУ ISO/IEC 27032:2016 (ISO/IEC 27032:2012, IDT) Інформаційні технології. Методи захисту. Настанови щодо кібербезпеки. URL: <https://metrology.com.ua/ntd/skachat-dstu-gost-gost-r/dstu/dstu-iso-iec-27032-2016/>

**Вербицька М.О.,**

*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

### **ІСТОРИЧНА КОНСЕКВЕНТНІСТЬ ТА ПСИХОЛОГІЧНА ЗУМОВЛЕНІСТЬ БРИТАНО-ФРАНЦУЗЬКИХ ВАЛЮТНИХ ВІЙН**

Із поглибленням економічної кризи в 30-х роках ХХ століття в Європі однією з необхідних передумов відновлення та стабілізації стала відмова від золотого стандарту, що супроводжувалася девальвацією національної валюти. Окрім нейтралізації негативних наслідків Великої депресії, цей процес породив протекціонізм сильної дискримінаційної складової, який переріс у серйозні бар'єри міжнародної торгівлі із каральним підґрунтям.

За твердженням Шаміра, французька торгівельна політика 30-х років ХХ століття вибудовувалася на принципі провокації дискримінації як відповіді на знецінення британської валюти, яке країни золотого блоку сприйняли як політику «розорення сусіда» [3]. Саме в 1930-х роках Джоан Робінсон популяризувала даний термін, що описує певну модель розгортання некооперативної гри: коли один із гравців досягає свого торговельного балансу за рахунок інших, заходи у відповідь та загальний обсяг міжнародної торгівлі

різко зменшуються [4]. Варто зазначити, що застосування політики вирішення власних економічних негараздів шляхом поглиблення економічних проблем інших країн, гарантовано, не було вигідним Великій Британії. Це визначається конгруентністю таких дій з дилемою в'язня: попри зовнішню привабливість політики для окремої країни, вона шкодить, в першу чергу, саме актору, що її застосовує [5].

Таким чином, для Великої Британії знецінення національної валюти було необхідною передумовою відновлення, а Франція природньо потерпала від втрати конкурентоспроможності внаслідок здорожчання експорту, що сприймала як валютну війну. Це стало мотивом посилення політики протекціонізму та зміни характеру зовнішньої торгівлі країни в цілому, що набула тепер форми помсти за «недобросовісну конкуренцію» [6-7], адже країни, які втручаються у діяльність валютних ринків з метою зменшення вартості власної валюти, отримують найбільшу кількість зауважень з боку світової спільноти [8].

Насправді ж, протекціоністські ідеї набували поширення у Франції ще до британської девальвації. Тарифна війна з Австралією та стурбованість запровадженням закону Смута-Гоуллі, що виявився важливим каталізатором Всесвітньої ескалації торгових бар'єрів, [9, с. 68] можна вважати попередньою маніфестацією таких настроїв. Проте коли британська девальвація «впала, як бомба на французький ринок» дух співпраці та дипломатії опинився вже під прямою загрозою.

14 листопада 1931 року у Франції набув чинності п'ятнадцятивідсотковий податок на товари з країн зі знеціненими валютами, що попри примарну неупередженість, передбачав різні тарифи для відповідних країн завдяки поправкам та виняткам. Коли ж в уряді Великої Британії з'явилися підозри щодо зумисної спрямованості цих заходів проти держави, Луї Роллін, міністр торгівлі Франції, зауважив, що цих 15 відсотків все одно не буде достатньо, щоб компенсувати конкурентну перевагу, отриману британським виробництвом за рахунок девальвації, що призвела до руху за подальше обмеження імпорту країнами золотого стандарту [10, с. 224]. Саме ця відповідь стала поворотним пунктом психологічного та ментального протистояння, грандіозної битви не лише тарифів, а й характерів.

Досить скоро британський парламент прийняв закон «Про нормальний імпорт», що на 6 місяців уповноважив голову Ради з торгівлі Волтера Рансімена вводити мита на частково чи повною мірою промислові товари в розмірі до 100 відсотків. Відповідно до даного закону було видано 3 укази, які, переважно, зафіксували мита на рівні 50 відсотків на різні типи товарів. Реакція Франції на ці надзвичайні тарифи включала зниження квот на британське вугілля та інші види палива. Усталені зовнішньоторговельні зв'язки продовжували руйнуватися [11].

Наступні 2 роки гра «око-за-око» між Великою Британією та Францією продовжувалася, набираючи обертів, зокрема з боку «ображеної» Франції. Особливо «драконівським» прикладом можна вважати квоту на британське текстильне обладнання, яка скоротила імпорتنі пільги до менш ніж 10 відсотків

у 1932 році. У грудні 1932 року був прийнятий новий антидемпінговий законопроект, який дозволив Франції встановлювати тарифи в розмірі до 50 відсотків на всі товари з країн, які ставилися до Франції менш прихильно, ніж їхні інші торгові партнери. Саме цей рік ознаменував собою перше плато, а не кульмінацію протекціонізму, тож кумулятивні ефекти подальшої відповідної політики, безумовно, сприяли поглибленню падіння рівня торгівлі. За всім оцінками розміри стягнень періоду політики «розорення» сусіда були величезними як у відношенні сучасного недискримінаційного росту протекціоністських настроїв, так і в історичній перспективі.

1933 року уряд Великої Британії почав активно вимагати скасування податку 1931 року, особливо через ігнорування його французами по відношенню до США після девальвації долара. Така поведінка Франції є свідченням не лише подвійних стандартів у зовнішньоекономічній діяльності, а й доказом виключно ментального коріння тарифного протистояння, бажання помсти за політику «розорення сусіда».

Аналізуючи валютні війни 30-х років ХХ століття, варто зважати на факт супроводу економічного протиборства постійним змаганням у майстерності маніпулюванні фактами та приховуванні істинних намірів. Процес торговельного протистояння каталізувався його виливом у політичне та медіа середовище, адже питання демонстрації сили стало принциповим для урядів обох країн.

Парадоксальним є те, що відсутність комунікації та неправильне сприйняття природних економічних процесів сформувало вороже ставлення, яке вилилося в багаторічний конфлікт. Його колізії стосувалися й незалежних третіх сторін, зокрема Данія та Аргентина, як основні амортизатори, потерпали від французьких обмежень на імпорт продуктів харчування, а США, Німеччина та Нідерланди гостро відчули прояви імплементації закону «Про нормальний імпорт».

Розуміння процесів валютних війн має вичерпне значення для виявлення причин поширення протекціонізму в міжвоєнний період, експлікації скептицизму сучасників щодо гнучких валютних курсів та уточнення сучасної інтерпретації девальвації валюти. Хоча протекціонізм і не наводиться серед причин Великої депресії, підвищення торговельних бар'єрів поглибили її та стримували відновлення економік після кризи. Глобальний обсяг виробництва набув свого докризового рівня до 1938 року, проте відношення торгівлі до ВВП на той момент було вже приблизно на 20 відсотків нижче, ніж у 1929. І хоча торговельні обмеження почали зніматися в 1934 році, провокуючи активізацію економічної стабілізації, для виправлення деяких наслідків політики «розорення сусіда» знадобилися десятиліття [12].

Необхідно мати на увазі, що процес знецінення валюти став рівною мірою позитивним та негативним явищем для окремо взятої країни. Актуальність цього висновку полягає в застосуванні його до сучасного економічного середовища, що все ще спирається на підґрунтя переоцінених валют, дефляції та знецінення та виявляє неабияку схильність до протекціонізму, що в процесі економічної глобалізації перетворився з торгової

політики, базованої на введенні тарифних обмежень, а пізніше — інструмента нетарифного захисту, на складний комплексний засіб із державним механізмом підвищення національної економічної конкурентоспроможності[13].

### Список використаних джерел:

1. Albers T.N.H. Currency devaluations and beggar-my-neighbour penalties: evidence from the 1930s. *The Economic History Review*. 2020. Vol. 73. P. 233-257.
2. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика: Підручник. Київ: Либідь, 2019. 960 с.
3. Haim S. Economic crisis and French foreign policy, 1930-1936. URL: <https://academic.oup.com/fh/article-abstract/5/3/386/531105?redirectedFrom=PDF>
4. Robinson J. Essays in the theory of employment. URL: [https://books.google.ps/books/about/Essays\\_in\\_the\\_Theory\\_of\\_Employment.html?hl=ar&id=aYo2bMdUqmQC&output=html\\_text](https://books.google.ps/books/about/Essays_in_the_Theory_of_Employment.html?hl=ar&id=aYo2bMdUqmQC&output=html_text)
5. Deardorff A. V. An Economist's Overview of the World Trade Organization. URL: <http://www.fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/Papers376-400/r388.pdf>
6. Eichengreen B., Sachs J. Exchange rates and economic recovery in the 1930s. *Journal of Economic History*. 1985. Vol. 45 (4).P. 925–946.
7. Eichengreen B., Sachs J. Competitive devaluations and the Great Depression: a theoretical reassessment. *Economic Letters*. 1986. Vol. 22. P. 67–71.
8. Іващенко О. Валютні війни XXI століття в контексті конкурентної боротьби за домінування. 2016. URL: <http://194.44.12.92:8080/jspui/handle/123456789/1719>
9. Madsen J. B. Trade Barriers and the Collapse of World Trade during the Great Depression. *Southern Economic Journal*. 2001. Vol. 67 (4). URL: <https://research-repository.uwa.edu.au/en/publications/trade-barriers-and-the-collapse-of-world-trade-during-the-great-d>
10. Roorbach G. B. Tariffs and trade barriers in relation to international trade. *Proceedings of the Academy of Political Science*. 1993. Vol. 15 (2). P. 84-94.
11. Liepmann H. Tariff Levels and the Economic Unity of Europe. An Examination of Tariff Policy, Export Movements and the Economic Integration of Europe, 1913-1931. Edinburgh: George Allen & Unwin, 1938. 428 p.
12. Henn Ch. McDonald B. Avoiding Protectionism. *FINANCE & DEVELOPMENT*. 2010. Vol. 47 (1). URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2010/03/henn.htm>
13. Панченко В., Резнікова Н. Конвеєр м'якої сили. *Український тиждень*. 2021. URL: <https://tyzhden.ua/Culture/251400>

**Гасанов А.,**  
*студент освітнього рівня «магістр», освітньо-професійна програма  
«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ РЕСПУБЛІКИ АЗЕРБАЙДЖАН**

Розвиток міжнародної торгівлі Азербайджану відбувається в зв'язку з підвищенням інтересу інших країн до компаній Азербайджану, як до надійних торгових партнерів. Також європейські країни приділяють особливу увагу до Каспійського регіону, як до ще одного каналу поставок енергоносіїв.

Варто відзначити, що Республіка Азербайджан має вигідне географічне положення і широкі транзитні можливості, тому відіграє ключову роль при реалізації великих транспортних інфраструктурних проектів як регіонального, так і міжнародного рівня.

Транспортні коридори, що з'єднують Схід із Заходом і Північ з Півднем, проходять саме через територію Азербайджану, що робить країну значущим логістичним центром, що поєднує велику частину міжнародних торгових шляхів. Завдяки вигідному географічному положенню країни, наявності необхідної транспортної інфраструктури, в тому числі побудованому Бакинському міжнародному морському торговельному порту, Азербайджан перетворюється в логістичний центр стратегічного значення для всього Євразійського регіону.

В 2019 р. обсяг товарообігу Азербайджану з усіма країнами світу склав 33,29 млрд дол США, що на 7,5 % вище аналогічного показника 2018 року, а порівняно з 2015 року цей показник зріс на 52,3 % (табл. 1). Це ще раз підтверджує збільшення присутності Азербайджану в міжнародних торгових зв'язках [1-2].

*Таблиця 1*

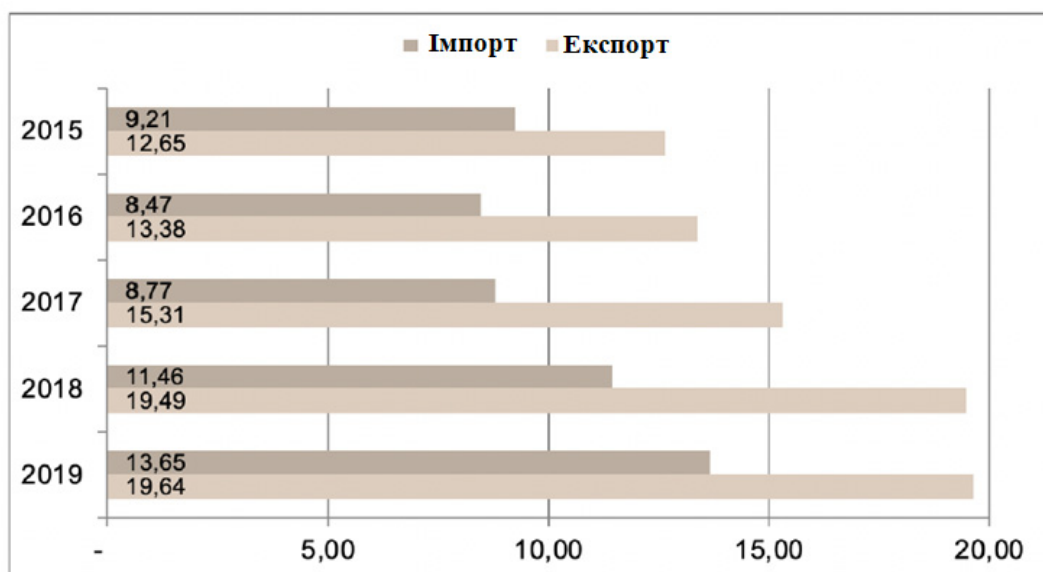
### **Товарообіг Республіки Азербайджан, 2015-2019 рр.**

Роки	Експорт, млрддол США	Імпорт, млрд дол США	Товарообіг, млрддол США	Торговий баланс, млрд дол США
2015	12,65	9,21	21,86	3,43
2016	13,38	8,47	21,85	4,91
2017	15,31	8,77	24,07	6,54
2018	19,49	11,46	30,95	8,03
2019	19,64	13,65	33,28	5,99

*Джерело: [3]*

За 2015-2019 рр. торговий баланс Республіки Азербайджан є позитивним, що говорить про перевищення обсягів експорту над імпортом. Така динаміка є свідченням збільшення поставок енергоносіїв на європейські ринки. В 2019 р. обсяги експорту та імпорту є максимальними (рис. 1).

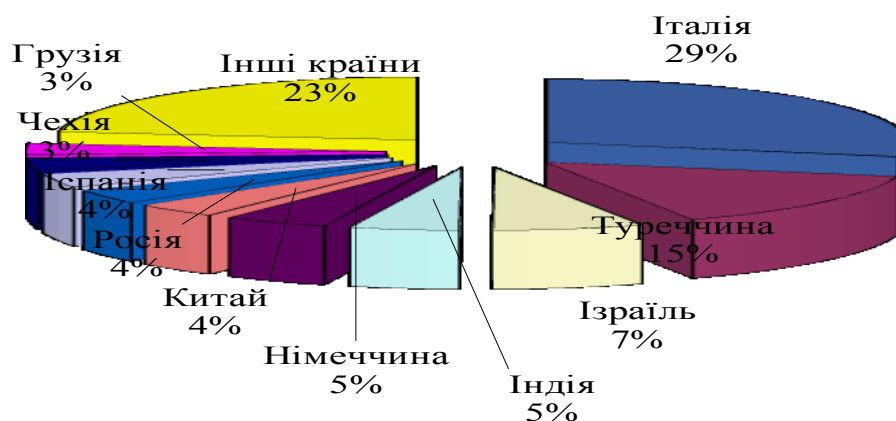
В 2019 р. Азербайджан поставив на зовнішні ринки продукції на загальну суму 19,64 млрд дол США, що на 1 % більше обсягу експорту в 2018 році.



**Рис. 1. Динаміка експорту і імпорту Республіки Азербайджан, млрд дол США, 2015-2019 рр.**

Джерело: [3]

Традиційними покупцями продукції Республіки Азербайджан є Італія, Туреччина та Ізраїль (рис. 2). На частку цих країн припадає понад 50% всього експорту. Така географічна структура говорить про недостатню диверсифікацію експортних потоків країни.



**Рис. 2. Ключові партнери з експорту Азербайджану, 2019 рік**

Торговими партнерами Азербайджану традиційно вважаються Туреччина, Китай, Італія, Німеччина, а також інші країни Південно-Східної Азії і Європи.

На світовий ринок Азербайджан поставляє в основному енергоносії, сільськогосподарську продукцію, бавовняне волокно, алюміній і його сплави.

Імпорт Республіки Азербайджан в 2019 році виріс на 19,1 % в порівнянні з 2018 роком і склав 13,65 млн дол. США. Імпорт країни значно виріс, ніж експорт. Це пояснюється нарощуванням імпорту золота в загальній товарній структурі країни [1-2].

Варто відзначити, що в цілому за останні п'ять років експорт і імпорт Республіки Азербайджан збільшується, що говорить про посилення інтеграції азербайджанських компаній в світові торговельні зв'язки.

Ключовими постачальниками в країну продукції є Росія, Туреччина і Китай. Також Азербайджан закуповувати продукцію у країн Європи і Північної Америки. Традиційно Азербайджан закуповує продукцію машинобудування, пшеницю, лікарські препарати. З 2018 року Азербайджан істотно нарощує імпорт золота.

### Список використаних джерел:

1. Внешняя торговля Азербайджана за десять лет. URL: <https://az.sputniknews.ru/infographics/20200224/423218468/azerbaijan-russia-jeksport-import-saldo.html>
2. Азербайджан: аналитический отчет. URL: [http://prom.moscow/wp-content/uploads/2020/06/%D0%90%D0%B7%D0%B5%D1%80%D0%B1%D0%B0%D0%B9%D0%B4%D0%B6%D0%B0%D0%BD\\_%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB.pdf](http://prom.moscow/wp-content/uploads/2020/06/%D0%90%D0%B7%D0%B5%D1%80%D0%B1%D0%B0%D0%B9%D0%B4%D0%B6%D0%B0%D0%BD_%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB.pdf)
3. Trade Map. URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

**Гладиш В. О.,**

*студент освітнього рівня «бакалавр»,*

*освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,*

*Інститут міжнародних відносин*

*Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **МІЖНАРОДНА КООРДИНАЦІЯ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ**

Період 1980-2008 рр. супроводжувався помірними показниками інфляції та доволі стабільними обсягами випуску товарів та послуг. За таких умов, сформувався уявлення про те, що режим інфляційного таргетування є оптимальним інструментом здійснення монетарної політики, який дозволяє підтримувати макроекономічну стійкість шляхом забезпечення стабільності обсягів випуску продукції, цін та рівнів інфляції.

У теоретичній площині, доктринального характеру набуло «правило Тейлора», відповідно до якого основним важелем впливу на економіку є зміна номінальної відсоткової ставки центральним банком. До світової фінансової

кризи, така політика виявлялася ефективною, адже дозволяла знижувати зростання споживчих цін на глобальному рівні та фіксувати інфляційні очікування. Ризиком такого підходу стало збільшення ймовірності реалізації «пастки ліквідності» у розвинених країнах, за якої політика відсоткової ставки втрачає ефективність. Зазначений ризик пояснюється ще й тим, що за довгий час існування близьких до нуля відсоткових ставок у країнах ЄС, Японії, США, Канаді тощо (див. табл. 1), у свідомості населення міцно закріпилися очікування низьких рівнів інфляції.

Таблиця 1

**Середньорічні відсоткові ставки у розвинених країнах, 2019 р.**

Країна	Короткострокова відсоткова ставка	Довгострокова відсоткова ставка
США	2,21%	2,14%
Канада	1,89%	1,59%
Японія	0,03%	-0,11%
Австралія	1,34%	1,49%
Швейцарія	-0,74%	-0,49%
Великобританія	0,81%	0,94%
Єврозона (19 країн)	-0,36%	0,59%

Джерело: [8]

Після світової фінансової кризи, можливості політики маніпуляції відсотковими ставками стали вичерпаними, а архітектура реалізації монетарної політики ставала все більш складною. Наразі, повернення до старих підходів фактично є неможливим, а у світі активно застосовуються нетрадиційні інструменти монетарної політики, спрямовані на кількісне (масштабний викуп фінансових активів) та кредитне пом'якшення (зниження вимог до фінансових інститутів при отриманні кредитів від регулятора із одночасним розширенням операцій з рефінансуванням) [9].

Останнім часом, розвинені країни здебільшого вдаються до застосування нетрадиційних та агресивних інструментів монетарної політики. Результатом такого підходу є різке зниження відсоткових ставок у розвинених країнах до близьких до нуля рівнів, що призвело до перетікання капіталу у країни, що розвиваються. Питання доцільності міжнародної координації регуляторної політики у монетарній сфері визначається ступенем ефективності політики «нормалізації» у США та решті розвинених країн, а також можливістю країн, що розвиваються, в односторонньому порядку боротися з негативними ефектами монетарної політики розвинених країн [6]. Політика «нормалізації», серед іншого, передбачає поглинання надмірної ліквідності на ринках країн світу, зростання короткострокових відсоткових ставок та припинення прямих маніпуляцій середньостроковими відсотковими ставками [5].



Сьогодні трансформація монетарної політики передбачає емісійне фінансування державного бюджету за рахунок зростання боргу держав, здійснення емісії електронних грошей та створення можливості для фізичних та юридичних осіб відкривати рахунки у центральному банку для стимулювання попиту та споживання у економіках країн-світу [9].

Необхідність активної реалізації монетарної політики пояснюється частими коливаннями економічної активності в світовій економіці та проциклічною поведінкою інвесторів та позичальників, що підсилює економічні підйоми та загострює спади у країнах світу. Для періодів економічних бумів характерна недооцінка рівнів ризику, надмірної кредитної експансії та надлишкової заборгованості. За таких умов, зростає зовнішня вразливість національних економік та погіршується стан платіжного балансу, що зрештою призводить до переоцінки ризиків та скорочення обсягів міжнародного інвестування та кредитування, наслідками яких є фінансові кризи та різке скорочення економічної активності.

Відповідно до макроекономічної теорії, неможливо одночасно проводити незалежну монетарну політику, контролювати обмінний курс та зберігати відкритим капітальний рахунок. Саме тому, практичне застосування політики обмежується максимум двома з названих напрямів[10].

Перед глобальною монетарною політикою наразі стоїть ряд викликів. У короткостроковому періоді – «нормалізація» відсоткових ставок та генерування грошової маси після років надмірного створення ліквідності та підтримання надзвичайно низького рівня відсоткових ставок. Фактично, монетарна експансія протягом останніх років визначалася політикою, що відбивала інтереси розвинених країн світу. Відновлення глобальної економіки після кризових умов та зменшення дефляційних очікувань стимулюють до модифікації існуючої політики.

Нерідко фінансова стабільність є вразливою перед ризиками, що виникли в результаті високої заборгованості світової економіки та необхідності покривати борги приватних та державних позичальників для того, щоб підтримувати їхню стійкість та платоспроможність.

Проблематика міжнародної координації монетарної політики задля подолання викликів, спричинених «нормалізацією» полягає у специфіці роботи кожного окремого центрального банку відповідно до характеристик окремої країни або валютної зони. Країни, що розвиваються, мають виробити спільні механізми коригування своїх позицій по зовнішній заборгованості, деномінованій у провідних світових валютах, а також пристосувати макроекономічну політику до зростання вартості капіталу. Інакше, зазначену групу країн очікує стрімке зменшення притоку капіталу через підйом відсоткових ставок у розвинених країнах та згорання колишніх стратегій пошуку високої дохідності інвесторами. Не виключено, що відсутність подібної акомодатії може стати першопричиною нових глобальних економічних потрясінь [5].

Попит на міжнародну координацію монетарної політики пов'язаний, насамперед, із формуванням та виробленням підходів до впровадження нового

інструментарію такої політики, перегляду співвідношення та взаємодії монетарного та фіскального регулювання тощо [9].

На сучасному етапі, державам достатньо було б найбільш загальної координації задля досягнення макроекономічної стабільності [5], причому координація не обов'язково означає синхронну діяльність центральних банків та не означає встановлення єдиної відсоткової ставки [2].

Наразі міжнародна координація монетарної політики є структурно неформованою та епізодичною. Частково вона реалізується на зустрічах Базельського комітету у вигляді обміну досвідом та надання рекомендацій, однак, без суттєвої участі країн, що розвиваються. Окремі спроби в даному напрямі реалізуються також G20, Банком міжнародних розрахунків, МВФ, G7. Особливо високий ступінь координації макроекономічної політики та застосування отриманого досвіду є характерним для тих країн, що відвідують засідання Глобальних економічних зустрічей Банку міжнародних розрахунків [7]. К. Боріо та Г. Тоніоло [3] зазначають, що кооперація центральних банків відбувається за двома типами: вузькому (полягає у обміні інформацією) та розширеному (спільні дії). Нині, розширена співпраця відбувається лише за часів криз та потрясінь у світовій економіці.

Відповідно, необхідною передумовою макроекономічної стабільності є формування більш регулярної та структурованої співпраці. За умов координації, країни, що розвиваються, заздалегідь зможуть передбачити негативні екстерналії для свого макроекономічного середовища та вчасно вживати акомодацийних заходів – здійснювати валютні інтервенції, застосувати валютні свопи, що стає поширеною практикою. За сучасних умов, вдалим рішенням було б реалізовувати планування політики на багатосторонньому форумі з питань монетарної координації.

Основними проблемами на шляху координації виступають:

1. Відсутність усвідомлення ефективності міжнародної монетарної політики та відсутність довіри серед суб'єктів економічної діяльності.

2. Проблема «першопрохідця» – на сучасному етапі визначається егоїстичними діями однієї країни, що змушують інші країни модифікувати свої механізми монетарної політики для підтримання стабільності [5].

3. Відсутність єдиного розуміння механізму координування та різноспрямовані інтереси країн світу – так, розвинені країни скептично ставляться до існування негативних ефектів від проведення власної монетарної політики у країнах, що розвиваються.

Окремі вчені, наприклад, Дж. Тейлор [2], вважають, що переваги від координації є незначними та обмеженими. На їхню думку, незважаючи на координування монетарної політики у світовому масштабі, у країнах, що розвиваються, будуть проявлятися негативні екстерналії, які з часом будуть провокувати коливання у відсоткових ставках, потоках капіталу та цінах активів, що зрештою викликатиме глобальні кризи.

Однак у світі, який характеризується високим ступенем взаємозалежності важко говорити про контр-продуктивність та неефективність координування

регуляторних механізмів грошово-кредитної системи, особливо враховуючи, що більшість досліджень не враховує опосередкований вплив на інші сфери – торгівлю тощо [6].

Різні погляди існують і в контексті бачення подальшого поглиблення механізму міжнародної координації монетарної політики. Так, Б. Ейхенгрін [4] пропонує створення міжнародного комітету, у якому центральні банки звітували б про свою політику. Б. Бернанке [1] вбачає можливості у розширенні діяльності Банку міжнародних розрахунків.

Отже, перед міжнародною монетарною політикою стоїть завдання вирішення ряду концептуальних, стратегічних та інституційних проблем, що перешкоджають подальшій ефективній її реалізації, яка б мінімізувала ризики нестабільності та розгортання нециклічних за своєю природою криз [11-15] та загострення глобальних дисбалансів [16-20]. На сьогоднішній день, міжнародна координація монетарної політики реалізується у вигляді форумів та обміну досвідом в рамках окремих міжнародних інституцій та є поверхневою за своїм характером. Відсутність єдиних поглядів щодо доцільності та ефективності реалізації такої політики, а також різновекторні інтереси країн світу є тими факторами, що перешкоджають поглибленню координації [21;22]. Необхідність вироблення міжнародних механізмів регуляторної співпраці базується, насамперед, на ускладненні інструментарію монетарної політики та необхідності пом'якшувати макроекономічні шоки для досягнення стабільності світової економіки.

#### Список використаних джерел:

1. Global Monetary Policy: A View from Emerging Markets. 2014. URL: <https://www.brookings.edu/events/global-monetary-policy-a-view-from-emerging-markets/>
2. Taylor J. B. International monetary policy coordination: past, present and future. 2013. URL: <https://www.bis.org/publ/work437.pdf>
3. Borio C. E. V., Toniolo G.. One Hundred and Thirty Years of Central Bank Cooperation: A BIS Perspective. 2006. URL: <https://www.bis.org/publ/work197.htm>
4. Eichengreen B. Exorbitant Privilege: The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System. Oxford: Oxford University Press, 2012. 226 p.
5. Global Monetary Policy Coordination Meetings. URL: [https://www.g20-insights.org/policy\\_briefs/global-monetary-policy-coordination-meetings/](https://www.g20-insights.org/policy_briefs/global-monetary-policy-coordination-meetings/)
6. IMF. Monetary Policy Coordination and the Role of Central Banks. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1470.pdf>
7. Imisiker S., Tas B. K. O. International Monetary Policy Coordination through Communication: Chasing the Loch Ness Monster. *International Journal of Central Banking (Forthcoming)*. 2018. URL: <https://www.ijcb.org/journal/ijcb19q2a8.htm>
8. OECD. Statistics. URL: <https://stats.oecd.org/>

9. Горюнов Е. Л. Нетрадиционные меры денежно-кредитной политики в новых макроэкономических условиях. *Экономическое развитие России*. 2020. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/netraditsionnye-mery-denezhno-kreditnoy-politiki-v-novyh-makroekonomicheskikh-usloviyah>
10. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Роль монетарної політики в досягненні економічної стабільності: асиметрії трансмісійного механізму. *Економіка та держава*. 2016. № 3. С. 7-12.
11. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики. *Культура народів Причорномор'я (Проблеми матеріальної культури. Економіка. Географія)*. 2014. № 257. С. 46–52.
12. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Детермінанти кризових потрясінь: макроекономічні виміри. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2013. Вип. 33. Ч. II. С. 96-101.
13. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Світова фінансова криза як фактор економічного розвитку. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2010. № 1 (3). С. 271–279.
14. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 5 (171). С. 23-27.
15. Резнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні. *Персонал*. 2008. № 3. С.49-55.
16. Резнікова Н.В. Теоретико-методологічні підходи до визначення природи економічних дисбалансів в контексті кризових потрясінь. *Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і права*. 2012. №1. С. 177-184.
17. Іващенко О.А. Потоки капіталу в контексті проблем платіжних дисбалансів: аналіз теоретичних засад та практичних моделей. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип. 112. Ч. II. С. 95-101.
18. Іващенко О.А. Глобальні дисбаланси як драйвер трансформації світової валютної системи: полеміка сценаріїв розвитку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. №4 (69). С.59-66.
19. Іващенко О.А. Специфічні прояви глобальних економічних дисбалансів в умовах становлення Бреттон-Вудс II. *Розвиток міжнародної торгівлі в умовах глобальних економічних дисбалансів: матеріали виступів Всеукраїнського форуму з проблем міжнародних економічних відносин (11 квітня 2019 року)*. Житомир: ЖДТУ, 2019. С. 47-50.
20. Іващенко О.А. Феномен глобального надлишку заощаджень в контексті платіжних дисбалансів: детермінанти впливу та корекції. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип. 114. Ч. II. С.82-89.
21. Резнікова Н.В. Міжнародне співробітництво в сфері економічної політики: проблема збереження суверенітету та аналіз потенційних вигод. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип.113. Ч. II. С. 149–159.
22. Резнікова Н. В., Рубцова М. Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с.

**Гладков Є.Є.,**  
*студент освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ОСОБЛИВОСТІ ЛОКАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РЕКЛАМНИХ ПОВІДОМЛЕНЬ**

В даний час найбільш поширеною в міжнародній рекламі є глобальна стратегія з частковою адаптацією рекламних повідомлень до умов місцевих ринків за кордоном. Проте навіть якщо товар активно продається на місцевих ринках, не можна з упевненістю припускати, що стандартна глобальна реклама виявиться дієвою і не потрібно буде адаптувати рекламні кампанії в окремих країнах і регіонах. Перш за все, локалізації повинні піддаватися інтерпретація, мистецьке, сценарне розкриття основної рекламної ідеї щодо конкретного товару, зображення рекламних гасел, слоганів. Використання локалізації реклами можна умовно поділити на дві частини, перша з яких буде пов'язана з просуванням традиційно глобальних продуктів на місцевий ринок із застосуванням місцевих символів і понять без адаптації цього продукту до місцевих реалій; друга – з первинною адаптацією (внесенням змін до рецептури, розширення традиційної лінійки за рахунок місцевих продуктів з прив'язкою до власного бренду і т. п.) [1].

Особливості локалізації рекламних повідомлень полягають у тому, що на сьогоднішній день країни в світі сильно відрізняються за рівнем свого соціального, історичного, політичного і економічного розвитку. В якості основних особливостей можна виділити:

– соціальні та економічні відмінності в суспільстві, відмінності за ступенем готовності до покупки, визначенням позиції товару, рівнем науково-технічного розвитку та відмінності функцій товару, які він може виконувати. В основі перших, згідно з дослідженням, лежить державний уклад країни, в яку направлено рекламне повідомлення, особливості її розвитку, а також відмінності в рівні достатку людей різних країн (яскравим прикладом тут є реклама предметів розкоші в скандинавських країнах, яка є неприйнятною, так як існуючі соціально-політичні державні системи в цих країнах пропагують соціально справедливі ідеї.). Особливістю відмінностей в ступені готовності до покупки є той факт, що достаток людей сильно різниться в залежності від країни, а також фактом доступності кредитів і розстрочок. Відмінності у визначенні позицій товару також є одними з найбільш важливих ознак держави, на які варто звертати увагу при локалізації (наприклад, в більшості країн автомобіль досі сприймається як предмет розкоші, а не як засіб пересування, в той час як в США – це буденний засіб пересування, доступний широким верствам населення). Виокремлюючи відмінності в рівні науково-технічного прогресу необхідно відзначити, що в світі до цього часу існує прірва між розвиненими країнами і країнами, що

розвиваються, а значить для успішної локалізації рекламних повідомлень великим міжнародним компаніям необхідно враховувати рівень розвитку країни і всі показники, які є його маркерами. Дані відмінності визначають можливість сприйняття та оцінки реклами товарів. Наприклад, для країн, що розвиваються, необхідно використовувати традиційні канали просування реклами: журнали, газети, телебачення, банери, листівки і т. д. Відмінності функцій товару, які він може виконувати в різних країнах, також невідривно пов'язані з особливостями соціально-економічного розвитку країни, отже, не можна ними нехтувати (так, наприклад в передових країнах Західної Європи в питній воді більше цінуються наявні в ній мінерали, тоді як в США – відсутність шкідливих для здоров'я домішок, кришталева чистота води) [2].

– етнічні характеристики людей, відмінності в поведінкових характеристиках людей, відмінності потреб і переваг, відмінності в способах споживання продукту, відмінності в сприйнятті інформації людьми різних національностей, споживчих моделей, цінностей і думок, відмінності змістовних, звукових та інших асоціацій, відносини до реклами, відмінності в сприйнятті кольору, відмінності мови і значення перекладу.

Відмінності в поведінкових характеристиках людей мають величезний вплив на вибір підходу до локалізації рекламного повідомлення, так як національні традиції визначають норми, звичаї, правила життя і поведінки людини в даному суспільстві, що є важливою характеристикою. Наприклад, в японській рекламі домінує образ, символіка. Будь-який елемент рекламного повідомлення є частиною цілісної змістовної, іноді навіть філософської картини. На противагу японській рекламі – німецька реклама більш схильна до аргументів і фактів, до логіки переконання. Це багато в чому інформаційна реклама, вона говорить про цифри, деталі, технічні характеристики.

Відмінності потреб і переваг також сильно впливають на процес локалізації рекламних повідомлень. Так, наприклад, популярні в Європі і США знежирені сорти маргарину, що замінюють вершкове масло і є більш корисними, ніж звичайний маргарин, за рахунок того, що має меншу кількість холестерину, не користуються широким попитом у більшості українців в силу вкорінених звичок у харчуванні, хоча різниця в ціні на ці товари невелика.

Відмінності в способах споживання продукту стають все більш значимими з розвитком суспільства і збільшенням його запитів. Так, наприклад, тонік Schweppes в передових країнах Європи може вживатися в чистому вигляді, тоді як англійці, згідно з традиціями, п'ють його з джином і іншими алкогольними напоями. Це сильно позначається на позиціонуванні товару і на самому рекламному повідомленні.

Значимість відмінностей у сприйнятті інформації людьми різних національностей, споживчих моделей, цінностей і думок в наше століття інформаційних технологій неможливо недооцінити. Тут важливо дослідити цінності людей і врахувати їх перед тим, як проводити широку рекламну кампанію.

Так, наприклад, компанія General Foods безуспішно рекламувала в Німеччині каву Maxwell House як «найкращу американську каву», поки не з'ясувала, що німці зневажливо ставляться до американського способу приготування кави.

Відмінності змістовних, звукових і інших асоціацій і відношення до реклами мають хоч і трохи меншу значимість, ніж всі попередні відмінності, але також повинні бути враховані рекламним агентством при комплексному підході до локалізації рекламного повідомлення. Наприклад, реклама духів Charlie мала в США великий успіх, де була показана модель «вільної і незалежної» жінки, що виходить в світ, в країнах Латинської Америки не мала великого результату через різне тлумачення положення жінки в суспільстві.

Врахування відмінностей в відмінках кольору, а також мови і значень перекладу також є невід'ємними складовими успішної локалізації рекламних повідомлень.

Локалізація рекламних повідомлень великими міжнародними компаніями – тривалий і трудомісткий процес, який вимагає особливих знань від фахівця з реклами. Крім того, необхідно врахувати велику кількість факторів, перш ніж вибрати певний підхід до локалізації рекламних повідомлень. Помилки, які можуть бути допущені фахівцями з реклами в процесі локалізації рекламного повідомлення, в подальшому можуть перешкодити просуванню товару на конкретному ринку. Таким чином, перед початком цього процесу необхідно врахувати складності, які виникають в процесі підготовки рекламного повідомлення. У першу чергу тут, звичайно ж, необхідно вкласти в локалізоване рекламне повідомлення певний набір характеристик, такі як етнічні особливості аудиторії (в них входить мова, культура, система символіки, звичаї і традиції), територіально-географічні особливості, історичні та політичні. Крім цього, основну складність в локалізації рекламних повідомлень створює і набір інших суб'єктивних чинників, які не входять в процес локалізації, але повинні бути враховані в його процесі, а саме: відмінності в рівні достатку людей і економічні характеристики країн, відмінності споживчих моделей та відмінності в сприйнятті інформації людьми різних національностей і т. п [3].

Отже, можна виокреми наступний алгоритм підготовки рекламного повідомлення з урахуванням локалізації:

- виявлення основні відмінності в споживчих перевагах і структурі досліджуваного ринку;
- глибоке вивчення і розуміння етнічних, територіально-географічних, історичних та політичних особливостей розвитку країни;
- вивчення всіх можливих обмежень, в першу чергу, законодавчих, прийнятих в рекламній індустрії вибраної країни;
- вибір необхідних у конкретній ситуації одного або декількох підходів до локалізації рекламних повідомлень.

### Список використаних джерел:

1. Why You Must Localize Your International Advertising. URL: <http://ohtenterprise.com/blog/marketing-and-advertising/why-you-must-localize-your-international-advertising/>
2. The role of localisation in global marketing campaigns. URL: <https://stptrans.com/role-localisation-global-marketing-campaigns/>
3. Hernandez B. Marketing Localization: Your Ultimate Guide for Success. 2020. URL: <https://localizejs.com/articles/ultimate-guide-for-marketing-localization/>

**Голубова Г. В.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,*  
*доцент кафедри статистики,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ЧАСОВИХ РЯДАХ

Зовнішньоекономічна діяльність посідає важливе місце в програмах державного розвитку країни. Взаємодія основних макроекономічних пропорцій і їх вплив на експортно-імпортні операції формують певні закономірності. Так, масштаби та динаміка зовнішньої торгівлі мають тісний зв'язок з обсягом ВВП, кінцевими споживчими витратами (КСВ), прямими іноземними інвестиціями (ПІІ), курсом долара США тощо (табл. 1), тому шукати шляхи поліпшення зовнішньоторговельної діяльності потрібно, перш за все, всередині країни.

*Таблиця 1*

### Парні коефіцієнти кореляції

	<i>ВВП</i>	<i>Експорт</i>	<i>Імпорт</i>	<i>КСВ</i>	<i>ПІІ</i>	<i>Курс долара</i>
<i>ВВП</i>	1,000					
<i>Експорт</i>	0,953	1,000				
<i>Імпорт</i>	0,958	0,973	1,000			
<i>КСВ</i>	0,993	0,945	0,927	1,000		
<i>ПІІ</i>	0,571	0,620	0,592	0,577	1,000	
<i>Курс долара</i>	-0,667	-0,666	-0,725	-0,615	-0,788	1,000

*Джерело: обчислено автором за даними [1], 2012-2019 рр.*

Як свідчать результати парних коефіцієнтів кореляції табл. 1, між ВВП та експортом/імпортом виражена мультиколінеарність. Це очікувано, оскільки ВВП – це макропоказник, який, в певній мірі, регулює експортно-імпортні операції. В окремих наукових статтях зустрічаються регресійні моделі



залежності експорту/імпорту від ВВП країни. На нашу думку, не зовсім коректно ВВП розглядати, як чинник, адже ВВП – це результуючий показник економічного розвитку країни. Відомо, що експортна та імпортна квоти розраховуються як відношення експорту/імпорту до ВВП.

Автором розглянуто декілька однофакторних моделей (табл. 2). Зв'язок імпорту та кінцевих споживчих витрат (до яких входять витрати на придбання товарів та послуг, які використовуються для задоволення індивідуальних або колективних потреб) є дуже сильним та прямим (0,927). Зважаючи, що імпортна квота (у 2019 р. – 40%) значно перевищує допустиме значення 15%, Україна є імпортозалежною. Можна припустити, що зі зростанням споживчих витрат (витрачаємо ми переважно, купуючи імпортну продукцію), зростатиме й імпорт. Зв'язок імпорту та експорту від курсу іноземної валюти є помірним й оберненим (-0,73 та -0,67, відповідно), оскільки імпортери втрачають вигоду від високого курсу валюти. Зв'язок імпорту/експорту з ПП є прямим, але слабким (0,60 та 0,62, відповідно).

Таблиця 2

### Рівняння залежності імпорту та експорту від факторів

Модель	Рівняння	$R^2$	p-level	Критерій Дарбіна-Ватсона
Залежність імпорту від КСВ	$Y=20439.5+35.3X$	0.85	0.0009	1.55
Залежність імпорту від курсу долара США	$Y=86763,6-12,6X$	0.52	0.0421	1.55
Залежність експорту від курсу долара США	$Y=69871,0-6,6X$	0.66	0.0413	1,30

Якщо регресійні моделі будуються на часових рядах, то слід обов'язково перевіряти їх на автокореляцію, оскільки її наявність порушує основне правило КРА – незалежність спостережень. Тестування гіпотези на перевірку автокореляції здійснюється за допомогою критерію Дарбіна-Ватсона. Так для первинних даних ( $n=8$ ,  $m=1$ , де  $n$  – кількість років (2012-2019 рр.),  $m$  – кількість факторів) критичні значення Дарбіна-Ватсона становлять  $[0,76; 1,33]$ . Якщо фактичне значення перевищує критичне – це свідчить про відсутність автокореляції.

Як видно з табл. 2 для рівняння залежності експорту від курсу долара критерій Дарбіна-Ватсона свідчить про автокореляцію, що в свою чергу сигналізує про наявність тенденції в ряді динаміки. Щоб виключити тенденцію з часового ряду застосовують різні способи, найпростішим з яких є різницеві перетворення, тобто заміна первинних рівнів ряду динаміки абсолютними приростами. Таким чином, однофакторна регресія набуває вигляду:

$$\Delta y = a + b \Delta x$$

Автором здійснено заміну первинних рівнів ряду динаміки експорту та курсу долара США їх абсолютними ланцюговими приростами:

$$\Delta Y = 2097 - \Delta 12,4X$$

Коефіцієнт детермінації становить 0,79, що свідчить про достатньо щільний зв'язок експорту та курсу долара США, рівень істотності  $f_p$ -level (0,033), що менше критичного рівня 0,05 і підтверджує адекватність моделі. Критерій Дарбіна-Ватсона (1,56) потрапляє в зону допустимих значень гіпотези про відсутність автокореляції залишків, що свідчить про адекватність регресійної моделі. Коефіцієнт регресії показує, що зі зростанням курсу долара США на 1 грн за долар експорт країни скорочується в середньому на 12,4 млрд. дол. США.

Таким чином, слід враховувати особливості внутрішнього середовища України, кон'юнктуру зовнішнього ринку, валютні ризики; необхідно створювати спеціальні умови для підприємств, що працюють на експорт, сприяти розширенню експортної інфраструктури тощо. Наразі наростаюча асиметрія у зовнішній торгівлі і недостатнє лобювання інтересів національного виробника, на жаль, мають місце в Україні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search/form/period>
3. Сидорова А.В., Кіосак Я.В. Міжнародна статистика. Донецьк, 2013. 384 с.

**Гордійко К. С.,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

### **МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ ПІДХІД ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ЕКСПАНСІЇ В ПРОЦЕСІ СТАНОВЛЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ РЕВОЛЮЦІЙ**

В сучасних умовах багатовимірності економічних явищ та подальшого ускладнення їх природи все більш важливим стають якісно нові методи аналізу, що здатні дати комплексну відповідь на питання, які знаходяться поза межами компетенції однієї конкретної дисципліни. Питання вивчення процесу комерційної експансії не стало виключенням. На сьогоднішній день

дослідження цього явища, особливо в процесі становлення промислових революцій, потребує нових інструментів з метою ширшого охоплення і глибшого розуміння сутності та комплексності комерційної експансії, а також її впливу. Відповідно, у даному контексті значної актуальності набуває саме міждисциплінарний підхід, тобто такий, що розглядатиме питання процесу комерційної експансії та промислових революцій одночасно, а точки зору на їх спільні проблеми будуть поєднуватися з метою отримання більш узагальненого розуміння картини [1; 2].

На ранніх етапах промислової революції вважалося, що саме торговці сприяли індустріалізації різними способами, наприклад, розширюючи ринок продукції, чи за рахунок збільшення асортименту та зменшення обсягукладень, шляхом накопичення капіталу та прямого чи опосередкованого збільшення купівельної спроможності, або ж шляхом індукування раціональності в ділових процедурах та розширення економічного кругозору [3]. У даному контексті варто згадати про досвід Великобританії.

У Великобританії, на відміну від, наприклад, ще тоді Голанської республіки, комерційна революція супроводжувалася промисловою революцією. Однак британці зовсім не прагнули розширити торгівлю як основу для індустріалізації, коли наприкінці XVI ст. та протягом XVII ст. вони навмисно стали на шлях до меркантилізму, щоб конкурувати з голландською торгівлею – вони прагнули похитнути голландську торгову монополію.

Революція у британській сфері торгівлі загалом полягала у раптовому і швидкому зростанні ре-експортної торгівлі з незначного рівня до третини експорту в 1699-1701 роках [4]. За сто років після 1660 року середньостатистичний англійський торговець зміг розбагатіти та накопичити капітал із прибутків посередників та зі зростаючої судноплавної промисловості, яка була необхідна для перевезення основних видів імпортованих товарів морськими шляхами. Хоча ре-експорт та такий імпорту потребували не інвестицій у вітчизняну промисловість, а інвестицій в саму торгівлю, цей процес можна було б охарактеризувати як «комерційну революцію».

Разом із тим деякі дослідники дійшли до висновку, що для промислової революції не потрібні були великі потоки капіталу від торгівлі, крім оборотних коштів, які забезпечувалися торговцями. Потреби в основному капіталі були невеликими, а розширення фінансувалося відбувалося за рахунок отриманого прибутку [5]. Таким чином, за словами частини науковців, промислова революція здебільшого не характеризувалася неперервними стрибками темпів заощаджень та накопиченням капіталу. У даному контексті можна було б згадати про Німеччину, яка здебільшого характеризувалася як економіка, де не було високорозвиненої комерції, та така, що перейшла безпосередньо від традиційного суспільства до індустріалізації, не проходячи через розширений комерційний розвиток [6].

Враховуючи усе це, доцільним буде зробити припущення, що комерція більшою мірою все ж розвивалася саме паралельно із індустріальною революцією,

а не розпочала її. Однак, на противагу раніше існуючим переконанням щодо незначного зв'язку між ними, не можна заперечувати той факт, що комерційна експансія все ж мала значний вплив на процес індустріальної революції, і саме у контексті такої двозначності щодо взаємозалежності даних процесів важливу роль відіграє саме міждисциплінарний підхід, як інструмент дослідження цього питання [7]. Якщо раніше комерційною революцією було розширення закордонної торгівлі колоніальними товарами – цукром, тютюном, чаєм та кавою – роль торговця, як така, не мала центрального значення для промислової революції, однак у той же час сприяла пришвидшенню цього процесу.

На сьогоднішній день країни перебувають у постійному пошуку нових інструментів, які б дозволили їм зайняти лідируючі позиції в процесі сучасної комерційної експансії, і в цьому контексті все більшої актуальності набувають саме продукти процесу нової промислової революції. Оскільки XXI ст. відзначилося стрімким розвитком інноваційних технологій, то, відповідно, і торгівля перейшла на якісно новий рівень з точки зору появи все більш високотехнологічних товарів. Таким чином зараз світова спільнота знову звертається до індустріального розвитку в контексті комерційної експансії [8; 9; 10], стверджуючи, що цього разу його критична необхідність буде відчуватися значно більше, аніж раніше. Окреслене актуалізує запит на міждисциплінарний підхід до дослідження економічної кон'юнктури [11] з врахуванням фінансового, індустріального, цифрового та інноваційного вимірів розвитку [12; 13] з метою своєчасної ревізії торговельних відносин та стратегічного співробітництва [14-16] в умовах формування нових центрів економічного зростання.

### Список використаних джерел:

1. Філіпенко А.С. Міждисциплінарна методологія: базові принципи. 2018. С.8. URL: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/viewFile/3283/2959](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/viewFile/3283/2959)
2. Reznikova N., Ivaschenko O., Rubtsova M. Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С.24-31.
3. Minchenton W. E. *The Growth of English Overseas Trade in the 17th and 18th Centuries*. London: Methuen & Co., 1969. 208 p.
4. Davis R. *English Foreign Trade, 1660-1700*. URL: <https://www.jstor.org/stable/2591619?seq=1>
5. Crouzet F. *Capital Formation in the Industrial Revolution*. London: Methuen & Co., 1972. 261 p.
6. Kindleberger Ch. P. *Commercial Expansion and the Industrial Revolution*, Massachusetts Institute of Technology. 1975. URL: <https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/63314/commercialexpans00kind.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

7. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80

8. Reznikova N., Zvarych R., Iavshchenko O. Approaches to identifying the form of China's economic expansion in the context of global economy transnationalization: the commercial expansion case. *Ефективна економіка*. 2019. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

9. Зварич Р. Є., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Експансіоністські імперативи та детермінанти міжнародної економічної політики КНР. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7286>

10. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування. *Економіка та держава*. 2016. № 4. С. 4-8.

11. Резнікова Н. В. Економічна кон'юнктура розвинених країн: навч. посіб. у 2-х ч. Ч.1. Теоретичні основи дослідження економічної кон'юнктури розвинених країн. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 422 с.

12. Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Ретроспективний аналіз альтернативних підходів до виокремлення розвинених країн: фінансовий, індустріальний, цифровий та інноваційний виміри розвитку. *Ефективна економіка*. 2020. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8172>

13. Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Розвиток industry 4.0 й цифрової економіки у фокусі глобального технологічного та інноваційного суперництва КНР і США. *Економіка та держава*. 2021. № 2. С. 4–10.

14. Іващенко О. А., Резнікова Н. В. Перспективи трансформації торговельних відносин України в контексті становлення нових центрів стратегічного партнерства. *Економіка та держава*. 2015. № 9. С. 6-11.

15. Іващенко О. А., Резнікова Н. В. Неозалежність української економіки як прояв викликів економічній безпеці: перспективи структурної трансформації та макроекономічної стабілізації. *Економіка та держава*. 2016. № 2 С. 4-8

16. Іващенко О. А., Резнікова Н. В. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв неозалежності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 11. С. 5–9.

## СТАТИСТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ГОТОВНОСТІ УКРАЇНИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Залишається відкритим питання щодо підготовленості суспільства України до трансформацій пов'язаних із глобальною цифровізацією. На нашу думку, оцінити рівень розвитку трансформацій можливо за допомогою інтегрального індексу інтернетизації. Відповідно для побудови індексу інтернетизації було обрано такі показники (табл. 1):

Таблиця 1

### Вхідні показники для розрахунку індексу інтернетизації

Рік	Чисельність або негіві нтернет (тис.)	Обсяг реалізованих інтернет- послуг (млн грн)	Коефіцієнт пропускної спроможності Інтернету України	Наявність у домогосподарствах ПК (у середньому на 100 домогосподарств, шт.)	Наявність у домогосподарствах ноутбуків (у середньому на 100 домогосподарств, шт.)	Наявність у домогосподарствах планшетів (у середньому на 100 домогосподарств, шт.)	Наявність у домогосподарствах мобільних телефонів (у середньому на 100 домогосподарств, шт.)	Коефіцієнт технологічного розви тку України	Коефіцієнт наявності айсучасніших технологій в Україні
2016	16723	9101,8	40,7	38	27	15	201	3,4	4,3
2017	22957,5	10817,9	45,7	38	27	15	201	3,6	4,3
2018	23632,3	12273	50,1	37	35	19	203	3,8	4,4
2019	26066,8	13727	56,1	37	35	19	203	4	4,5
max	26066,8	13727	56,1	38	35	19	203	4	4,5

Джерело: згруповано автором за [1; 2; 3]

Оскільки дані табл. 1 є стимуляторами, нормування показників здійснено максимальним значенням за період за формулою:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j^{max}} ;$$

де,  $x_{ij}$ ,  $x_j^{max}$  – фактичне та максимальне значення і-го показника за j-й період.

Якщо значення стандартизованих показників наближаються до 100 – це свідчать про високий рівень розвитку інтегрального показника, при наближенні до 0 – про низький рівень. Інтегральний індекс інтернетизації розраховувався за формулою:

$$\bar{\rho}_j = \frac{\sum z_{ij}}{n} * 100 ,$$

де,  $\bar{\rho}_j$  – значення інтегрального показника (індексу) як середньої арифметичної із нормованих значень.

Нормовані показники та розрахований індекс інтернетизації представлено у табл. 2.

Таблиця 2

### Нормовані показники та індекс інтернетизації

Рік	z1	z2	z3	z4	z5	z6	z7	z8	z9	Сума <sup>z<sub>ij</sub></sup>	Індекс інтернетизації (%)
2016	0,642	0,663	0,725	1,000	0,771	0,789	0,990	0,850	0,956	7,387	82,1
2017	0,881	0,788	0,815	1,000	0,771	0,789	0,990	0,900	0,956	7,890	87,7
2018	0,907	0,894	0,893	0,974	1,000	1,000	1,000	0,950	0,978	8,595	95,5
2019	1,000	1,000	1,000	0,974	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	8,974	99,7

Джерело: розраховано автором за табл. 1.

Отримані результати (табл. 2) свідчать про сприятливі умови інтернетизації в Україні для впровадження цифровізації в усіх сферах життєдіяльності. Новітні технології та безпосереднє використання засобів ІКТ інтегруються в Україні в єдину цифровізовану мережу. Цьому також сприяють освітні цифровізаційні хаби створені на базі бібліотек у віддалених куточках країни, освітні серіали від Міністерства цифрової трансформації, тощо.

Однак лише одного інтернетизаційного забезпечення недостатньо для констатування підготовленості суспільства до глобальної цифровізації. У цьому випадку рівновагим показником можна вважати – Індекс соціального розвитку. Цей індекс характеризується низкою показників, які цілісно оцінюють соціальний розвиток країни. Індекс соціального розвитку складається з показників навколишнього середовища і соціального розвитку, об'єднаних в три напрямки соціального прогресу: базові людські потреби, добробут та можливості. Загалом Індекс соціального розвитку охоплює дані по 50 показникам, серед яких: доступ до інформації та комунікацій, свобода вибору і особиста свобода, доступ до вищої освіти, особиста безпека, толерантність, харчування і базове медичне обслуговування, доступ до базової освіти, якість навколишнього середовища та ін. [4].

На нашу думку, індекс соціального розвитку та індекс інтернетизації характеризують готовність суспільства до цифрової трансформації. Тому пропонується обчислювати індекс цифрової трансформації суспільства, як середню арифметичну з двох індексів (субіндексів) (табл. 3).

Таблиця 3

### Субіндекси та індекс цифрової трансформації суспільства, (%)

Рік	Субіндекс соціального розвитку	Субіндекс інтернетизації	Індекс цифрової трансформації суспільства
2016	66,4	82,1	74,3
2017	68,4	87,7	78,0
2018	69,1	95,5	82,3
2019	66,9	99,7	83,3

Джерело: розраховано автором за даними табл. 2; [4].

Дані табл. 3 свідчать, що рівень підготовленості суспільства України до цифрової трансформації щороку зростає, характеризуючи тим самим Україну як країну, що прийняла виклики сучасного цифровізованого світу. Середньорічний темп зростання цього показника склав майже 4%.

Враховуючи вищевикладене, можна стверджувати, що розвиток інтернетизації та інформаційно-комунікаційних технологій який відбувається паралельно до соціального розвитку, сприяє поступовій та логічній цифровій трансформації суспільства.

### **Список використаних джерел:**

1. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/>.
2. Державна служба статистики України. Абонентизв'язку в 2017 р. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Державна служба статистики України. Інформаційне суспільство. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Global Index: Overview. Social Progress Imperative. URL: <https://www.socialprogress.org/index/global>.

**Грига Л.О.,**

*студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент зовнішньоекономічної  
діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **РОЛЬ ЛОГІСТИКИ В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

На сьогоднішній день світ перебуває в умовах кризи. Практично всі сфери життя знаходяться в скрутному становищі і зазнають величезних фінансових втрат, логістика не стала винятком. Країни закрили свої кордони один від одного, вони й імпортери знаходяться в дуже напруженому стані.

Вперше коронавірус (COVID-19) був виявлений в кінці 2019 року в Китаї. Спалах хвороби в місті Ухань змусила багатьох зарубіжних гостей покинути країну в терміновому порядку, незабаром місто було закрито на карантин, після чого Китай повністю відокремився від усіх країн. Ця проблема призвела до затримки виробництва багатьох заводів і організацій, так як поставки з Китаю були припинені. Керівництву компаній довелося приймати рішення по зміні постачальників сировини і комплектуючих, а деяких, через зростаючі витрати опинилися на межі банкрутства. Мало хто зміг похвалитися зміною напрямку виробництва в медичні потреби, що і до цього дня є дуже важливим.

Така ситуація призвела до проблем світового масштабу, до яких відносяться: труднощі з перевезеннями вантажів, перебої в поставках, величезні заборгованості організацій, простої транспорту і проблеми з митним оформленням. Перераховані



глобальні проблеми об'єднує одна головна – це економічна криза. Щоб з неї вийти потрібен час і багато організацій вже ніколи не зможуть працювати як раніше, так як частина з них просто перестане існувати.

Роль логістики в світі складно переоцінити. Розглядаючи сучасний світ, існує така тенденція як розвиток логістичних систем, вона на пряму відноситься до управління ланцюгами поставок. Міжнародна торгівля безпосередньо пов'язана з логістичними системами, так як не неможливо уявити як вантажі з одного континенту потрапляють на інший без організації перевезень. Зараз велика частина перевізників і операторів, які організують весь процес перевезення, це приватні компанії, які до держави не мають ніякого відношення. Але при цьому держава відіграє велику роль в даному процесі, так як без втручання державних структур неможливо вирішити ряд питань, пов'язаних з організацією перевезення.

Розвиток ринку логістики один із самих активних у світі на сьогоднішній день. Середня частка ВВП в розвинених країнах становить приблизно 13-14 %. Таким чином, транспортні компанії і транспортна логістика приносять значні прибутки державі. Наприклад, частка ВВП Ірландії складає 14,1 %, в Сінгапурі – 13,8 %, в Гонконзі – 13,8 %, в Німеччині – 13 %, в Україні дані дещо менші – 8-9 %. Світовий ринок транспортної логістики становить приблизно 2,7 трильйони доларів США.

Нерівномірний рівень розвитку багатьох країн створює перешкоди ефективному розвитку міжнародної логістики [1].

Логістика є основною ланкою в міжнародній торгівлі. Власне під ринком логістичних послуг можна розглядати велику кількість фірм, які беруть на себе зобов'язання з перевезення вантажів з однієї точки в іншу, або цим займаються організації по виробництву певної продукції у яких є свої логістичні відділи. Наприклад, логістика відіграє величезну роль для глобальних корпорацій, відомих на весь світ своєю продукцією. Зазвичай розробка продукту в них відбувається в одній країні, виробництво відбувається в другій країні, а третя країна відповідає за те, щоб вивести цей продукт на весь світ. Такий приклад дає зрозуміти, що необхідне постійне управління глобальним ланцюгом поставок для міжнародних бізнес-ланцюгів. Глобальний ланцюг поставок в даному випадку включена в різні країни і елементи процесу в єдине ціле, за якими можна постійно спостерігати в режимі реального часу. Говорячи простою мовою, збірна деталь повинна бути перевезена вчасно виробнику, в свою чергу виробник збирає до кінця продукцію і відправляє її споживачеві.

Логістика охоплює весь процес виробництва, починаючи з сировини, з якого будуть зроблені деталі для конструкції, закінчуючи готовою продукцією і багато підприємців до логістики ставляться з нерозумінням, але жодне глобальне виробництво і не один міжнародний бізнес не зможе обійтися без логістики [2]

Глобальне виробництво передбачає, що організація отримує і використовує ресурси незалежно від того, в якій країні їх місце розташування. Такий підхід дозволяє компаніям економити фінансові ресурси на поставку сировини з іншої країни, виробляючи все на місці або економити витрати на експорт продукції, і той, і інший випадок показують, що виробництво краще

організувати на місці. Але це стосується не всіх компаній, є і такі компанії, хто знаходить для себе ефективне рішення в делегуванні цих повноважень постачальникам. Кожна компанія робить аналітичний розрахунок, що дозволяє скласти стратегію, яка найкраще буде підходити саме для її діяльності і економити максимальну кількість фінансових ресурсів.

Зазвичай великі світові організації мають при собі «шляхи відступу» на той випадок якщо щось станеться з постачальником, в таких випадках, вони звертаються до «запасного плану» і вже далі робота проводиться з ним. Таке рішення часто є у багатьох компаній, але найчастіше інший постачальник може пропонувати продукт, який не буде ідеально підходити за своїми характеристиками або буде не вигідний за певними параметрами. Тому, компанії намагаються працювати тільки з перевіреними організаціями і намагатися підтримувати хороші умови, щоб не нести втрати [3].

Логістика терпить збитки, але якщо розглядати зі світової точки зору, то не критичні. Під час пандемії вся медична діяльність з виробництва обладнання і пристосувань почала активний розвиток, що вимагає постійних перевезень. Також варто згадати той факт, що не всі заводи закрилися через кризу, багато терплять втрати, але залишаються на ринку, так як їх виробництво або є життєво необхідним, або у них немає зупинок в постачанні сировини, що дозволяє не зупиняти виробництво продукції.

Активний розвиток інноваційної логістики – це невід’ємна частина сучасної логістики, яка дозволяє вивчати потреби і можливості застосування в логістиці інноваційних рішень, а також впровадження в процеси управління для оптимізації роботи.

На сьогоднішній день світ живе за часів цифрової революції, що переходить в Індустрію 4.0. Весь цей процес являє собою об’єднання різних технологій і створює максимально непомітні кордони між фізичними і цифровими сферами [4].

Інновації, які так активно заповнили все навколо, в тому числі і цифрові технології, дуже змінили напрямок бізнесу, виготовлення товарів і послуг, що використовуються постійно. Розвиток всіх сфер значно позначилося на ланцюгу поставок товару споживачеві. Безперервний розвиток, в кінцевому результаті призведе до того, що значна частина логістичних процесів стане на половину автоматичною і ІТ-рішення для логістики стануть буденністю у всіх компаніях і їх роботі.

### **Список використаних джерел:**

1. Крылов И. А. Международная логистика: проблемы, возможности, решения. URL: <https://moluch.ru/archive/117/30350/>

2. Логистические последствия от короновируса. URL: <https://www.thomasnet.com/insights/tracking-coronavirus-shipping-and-logisticalupdates/>

3. Транспорт движется сквозь карантин. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4320861>

4. Факторы, влияния на развитие транспортно-логистической отрасли. URL: <https://www.pwc.ru/ru/transportation-logistics/assets/obzor-tendentsiyrazvitiya-transporta-i-logistiki-v-2020.pdf>

**Гринчак Н. А.,**  
старший викладач кафедри економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

### СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ

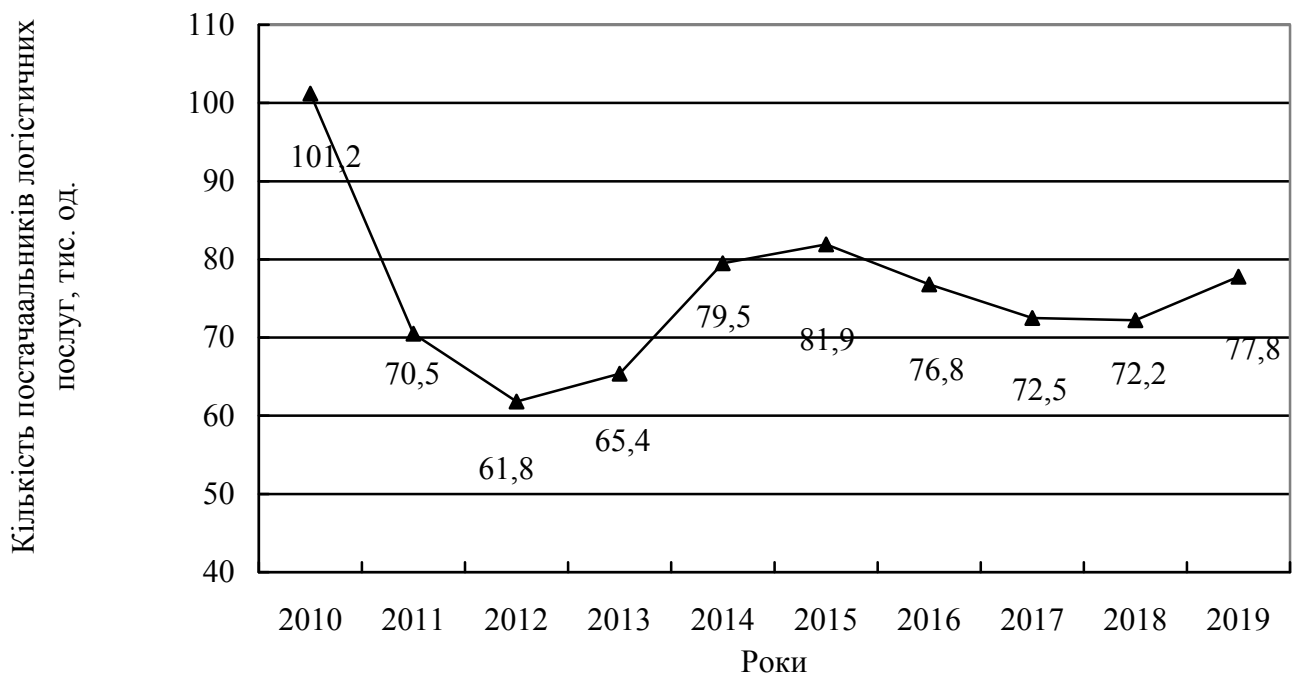
Світова практика оцінки розміру ринку логістичних послуг дозволяє дослідити даний ринок в Україні через обсяг послуг, що були реалізовані споживачам підприємствами виду економічної діяльності секції Н, зокрема груп Н49.2, Н49.4; Н49.5; Н50.2; Н50.4 ; Н51.2; Н.52.1 ; Н52.2 ; Н53.2 . При цьому відзначено, що розмір ринку логістичних послуг в Україні зріс за останні 10 років в 3,8 рази. Проведене дослідження дозволило виявити, що стрімке зростання обсягу реалізованих послуг підприємствами виду економічної діяльності Н «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» обумовлене саме зростанням обсягу реалізованих логістичних послуг (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка обсягу реалізованої продукції підприємствами ринку логістичних послуг за 2010-2019 рр., млрд грн**

Джерело: сформовано автором на основі [1]

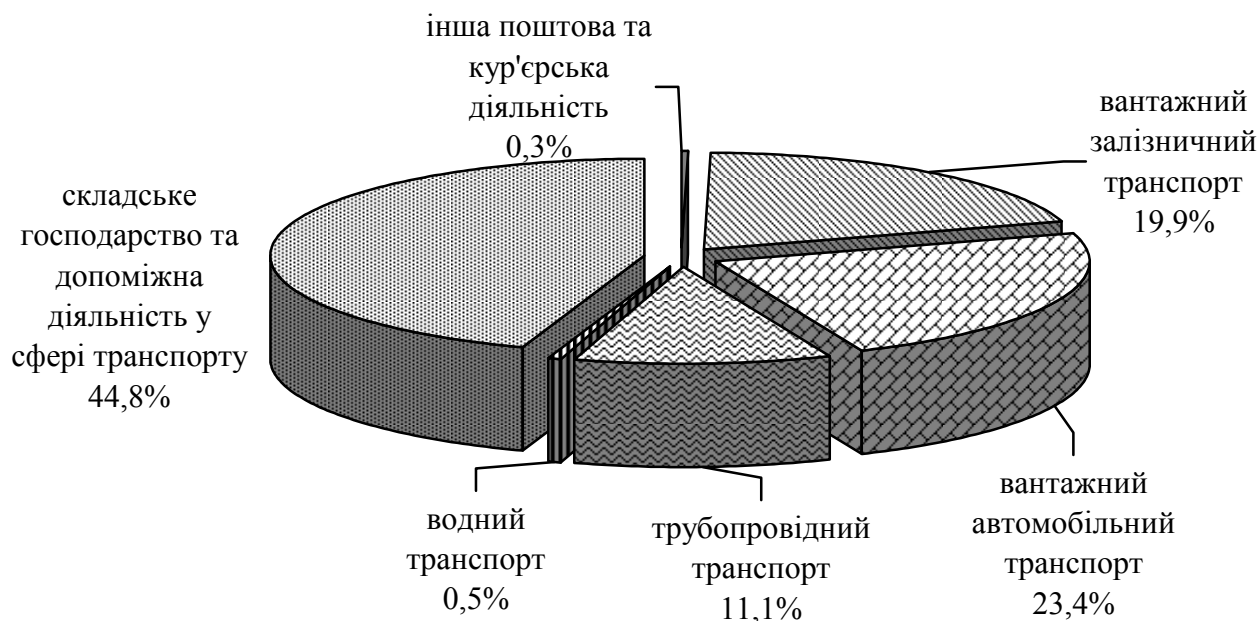
В 2019 році на ринку України діяло 77,8 тис постачальників логістичних послуг, причому цей показник складає 86 % всіх підприємств виду економічної діяльності Н «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність». Кількість постачальників логістичних послуг на ринку України постійно змінюється, за 2 роки в період з 2010 по 2012 рр їх кількість зменшилась з 101,2 тис од. до 61,8 тис. од. Потім спостерігалось відновлення, спад і знову збільшення кількості постачальників логістичних послуг на ринку України (рис. 2). При цьому, зауважимо, що 101,2 тис. постачальників логістичних послуг в Україні в 2010 р реалізували послуги на загальну суму 135,4 млрд грн, а в 2019 році 77,8 тис логістичних провайдерів реалізувала послуги на загальну суму 515,2 млрд грн. (рис. 1 та 2) [1-3].



**Рис. 2. Кількість постачальників логістичних послуг в Україні за 2010-2019 рр., тис. од.**

*Джерело: сформовано автором на основі [2-3]*

Проведений аналіз кількості підприємств, що функціонують на ринку логістичних послуг, показав, що превалюють підприємства, основним видом економічної діяльності яких є перевезення вантажів залізничним, автомобільним та трубопровідним транспортом та підприємства в сфері складського господарства і допоміжної діяльності у сфері транспорту (рис. 3).



**Рис. 3. Структура ринку логістичних послуг за обсягом реалізованих послуг суб'єктами господарювання за видами економічної діяльності у 2019 р., млрд грн**

*Джерело: сформовано автором на основі [1]*

Досліджуючи структурування ринку логістичних послуг України, чітко виокремлюється два сегменти: 55,2 % вантажоперевезення та експедирування та 44,8 % складування та інша допоміжна діяльність (рис. 3). Це ще раз підтверджує специфіку ринку логістичних послуг України, а саме з точки зору оцінки обсягів транспортних перевезень та складської логістики.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Держана служба статистики України. Підсумки роботи транспорту у 2019 році: Експрес-випуск. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2020/01/04.pdf>
3. Транспорт і зв'язок України – 2018: Статистичний збірник / за редакцією І. Петренко. Київ: Державна служба статистики України, 2019. 154 с. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2019/zb/08/zb\\_tr2018pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/08/zb_tr2018pdf)

**Гусак О. С.,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,*  
*освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та*  
*страхування»,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **РОЛЬ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ У СТРУКТУРІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ**

Питання місцевого оподаткування залишається на сьогодні важливим інструментом ефективного функціонування як для окремої адміністративно – територіальної одиниці так і для держави в цілому, адже місцеві податки і збори є складовою частиною податкової системи держави і покликані відповідати інтересам органів місцевого самоврядування, оскільки є самостійним джерелом доходів місцевих бюджетів [2, с. 17].

В умовах посилення інтеграційних процесів пріоритетним напрямом розвитку адміністративно-територіальних одиниць залишається проведення реформи децентралізації, яка являє собою зміни в організаційно-правовій та фінансовій сферах [3]. У зв'язку з цим характерним є поступове зростання ролі місцевих податків і зборів у структурі доходів місцевих бюджетів України. Важливим є те, що від рівня надходжень місцевих податків і зборів до бюджетів залежить стан реалізації функцій та делегованих повноважень, які, відповідно до законодавства, є обов'язковими до виконання органами місцевого самоврядування [4]. На основі цього можна стверджувати, що саме місцеве оподаткування є важливою складовою частиною системи місцевої влади в Україні, забезпечує розвиток економіки та створює відповідні умови для підвищення рівня добробуту населення на місцевому рівні [5]. Основне завдання реформи місцевого оподаткування полягає у забезпеченні фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування, система місцевого оподаткування має відповідати не лише інтересам органів місцевого самоврядування, але й інтересам населення територіальної громади [6].

Зарубіжні вчені по різному трактують сутність місцевих податків та зборів. Так, на думку Річарда Берда місцеві податки та збори – це податкові платежі, що впроваджують органи місцевого самоврядування та підлягають зарахуванню до місцевих бюджетів [7, с. 59]. В той же час, Хорст Ціммерман трактує місцеві податки і збори як локальні податкові платежі, які впроваджують і скасовують органи місцевого самоврядування в тому розумінні, що останні мають право податкової ініціативи на території свого муніципалітету [8, с. 158].

У свою чергу, вітчизняні науковці такі як Роль В.Ф., Сергієнко В.В., Попова С.М. пропонують під місцевими податками та зборами вважати податки і збори, які можуть встановлюватись як вищими органами законодавчої влади, так і органами місцевого самоуправління, але вводяться лише рішенням компетентного органу місцевого самоуправління, діють на відповідній території

та надходять у місцевий бюджет [9, с. 153]. Письменний В.В. трактує місцеві податки та збори як «податкові платежі, які впроваджують тільки за ініціативою представницьких органів місцевого самоврядування, ці ж органи визначають їх основні елементи (зокрема базу оподаткування, граничні розміри податкових ставок, порядок обчислення та сплати, напрямки використання) й здійснюють адміністрування» [10, с. 19–20].

Розвиток системи місцевого оподаткування в Україні розпочався з прийняттям 20.05.1993 р. Декрету Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори», яким було встановлено 2 місцевих податки і 12 місцевих зборів (у 1997 р. їх перелік було доповнено ще 2 місцевими зборами).

З прийняттям Податкового кодексу України кількість податків і зборів скоротилася. Так у статті 10 Податкового кодексу України до місцевих податків відносяться: податок на майно (у тому числі транспортного податку та плати за землю); єдиний податок. До місцевих зборів належать: збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір. Місцеві ради обов'язково установлюють єдиний податок та податок на майно (в частині транспортного податку та плати за землю) [11]. Головними податковими новаціями в частині посилення ролі місцевих податків та зборів у 2010 році стало скасування збору за першу реєстрацію транспортного засобу; збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності; перенесення плати за землю до складу місцевих податків; зменшення розміру неоподатковуваної площі податком на нерухоме майно; запровадження оподаткування комерційної (нежитлової) нерухомості; внесення змін до спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

Вивчаючи роль місцевого оподаткування в структурі доходів місцевих бюджетів України проаналізуємо динаміку місцевих податків і зборів (табл. 1.).

*Таблиця 1*

### **Динаміка місцевих податків і зборів України**

Показники	2016		2017		2018		2019	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Єдиний податок	17167,1	40,66	23388,3	44,53	29564,2	48,45	35270,2	47,9
Податок на майно	24989,3	59,2	29056,1	55,33	31272,0	51,26	37993,9	51,68
Збір за паркування транспортних засобів	66,2	0,09	77,5	0,08	99,8	0,15	114,8	0,17
Туристичний збір	54,1	0,05	70,2	0,06	90,7	0,14	196,2	0,25

*Джерело: [1]*

З проведеного аналізу слід дійти висновку, що найбільшим джерелом формування місцевих бюджетів є податок на майно. Цей податок відіграє найбільшу роль, адже загальний обсяг надходжень від його сплати до місцевих

бюджетів у 2019 році становить 37993,9 млн грн. Аналізуючи стан єдиного податку протягом 2016–2019 років, можна стверджувати, що його роль у доходах місцевих бюджетів має прогресуючий характер. Зокрема, у 2016 році цей податок становив 40,66%, а у 2019 році – 47,9%. Протягом 2016–2019 років надходження єдиного податку збільшилися на 18103,1 млн грн., що зумовлено зростанням мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму для працездатних осіб, які є базою для розрахунку ставок цього податку.

Станом на 2021 рік органи місцевого самоврядування при прийнятті рішень про встановлення місцевих податків і зборів дотримуються процедур, передбачених Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». Цим Законом надано право органам місцевого самоврядування у 2020 році приймати рішення про внесення змін до прийнятого рішення про встановлення місцевих податків та/або зборів на 2020 рік щодо зменшення ставок єдиного податку.

Також варто зауважити, що органи місцевого самоврядування у 2020 році могли не приймати рішення про встановлення місцевих податків та зборів. Відповідно до цього, у 2021 році єдиний податок та податок на майно будуть справлятися із застосуванням ставок, які діяли до 31 грудня 2020 року. Що ж стосується податку на майно, збору за місця для паркування транспортних засобів, туристичного збору та земельного податку за лісові землі – за ставками, що визначені у діючих попередніх рішеннях. Така зміна ставок місцевих податків та зборів, податкових пільг зі сплати місцевих податків і зборів потребує прийняття органом місцевого самоврядування нового рішення.

З приведеного аналізу видно, що роль місцевих податків та зборів у структурі доходів місцевих бюджетів України з кожним роком підвищується. Ключову роль при цьому відіграє децентралізація. Результатом якої повинне бути наповнення місцевих бюджетів України надходженнями від застосування податків. Проте успішність децентралізації залежить від послідовного проведення перерозподілу джерел формування доходної частини місцевих бюджетів, які стимулюватимуть місцеві органи влади та даватимуть змогу створювати додаткові можливості для соціально-економічного розвитку територіальних громад.

### **Список використаних джерел:**

1. Звіти про виконання місцевих бюджетів України у період 2015-2019 рр. URL: [http:// https://www.treasury.gov.ua/ua](http://www.treasury.gov.ua/ua)
2. Бондарук Т. Г., Мельничук І. О. Місцеві податки та збори в Україні: суперечності та перспективи розвитку. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. 2014. № 1. С. 17-24.
3. Bondaruk T. G., Bondaruk I. S. State regulation of financial support of municipal authority under decentralisation conditions. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 4 (13). Ч. 1. С. 16-21.



4. Bondaruk T. G., Bondaruk O. S., Bondaruk I. S. Conceptual basis of mechanism of ensuring budget security. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 3 (11). Ч. 1. С. 21–28.
5. Бондарук Т. Г. Регулювання та фінансове забезпечення розвитку місцевого самоврядування: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. Т. Г. Бондарук. К., 2010. 36 с.
6. Бондарук Т. Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні / НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. Київ: Експрес, 2009. 608 с.
7. Bird R. Tax Policy and Economic Development. Maryland: The Johns Hopkins University Press, 1992. P. 59.
8. Циммерманн Х. Муниципальные финансы: учебник. Москва: Издательство «Дело и сервис», 2003. 258 с.
9. Роль В.Ф., Сергієнко В.В., Попова С.М. Фінансове право: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 392 с.
10. Письменний В.В. Місцеве оподаткування в умовах реформування податкової системи України: монографія. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка», Вектор, 2011. 210 с.
11. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

**Данилочкіна Д. О.,**  
*студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **УСУНЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ: РОЛЬ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ**

Події останніх десяти років піднімають безліч фундаментальних питань в боротьбі з макроекономічними дисбалансами. Більш того, фінансова та економічна криза в кінцевому підсумку перетворилась на політичну і соціальну кризу, а нові уряди кинули виклик старими методами політики, адже узгодити політичні заходи сьогодні може бути навіть важче, ніж в минулому.

Термін «глобальні дисбаланси» широко використовується останнім часом, охоплюючи широкий спектр глобальних економічних явищ, і за останні кілька років він був майже в кожному міжнародному політичному порядку денному. Більшість політиків згодні з тим, що глобальні дисбаланси є сьогодні однією з ключових проблем глобальної політики і серйозною загрозою економічній і фінансовій стабільності в світі.

Частиною цього явища є значний торговий дисбаланс, при якому одна країна має значний дефіцит поточного рахунку, який продовжує рости, тоді як

інші мають відповідно великі профіцити. Інший аспект цього дисбалансу з'являється з фінансового боку, оскільки були і продовжують надходити великі міжнародні потоки капіталу, щоб дозволити країнам фінансувати свій дефіцит поточного рахунку. Ці фактори явно являють собою ризик для глобальної макроекономічної [2; 3].

З більш широкої точки зору, є два фундаментальних питання, як варто реагувати та діяти щодо таких ситуацій. Перше питання стосується того, чи є сьгоднішні глобальні дисбаланси результатом помилковою макроекономічної політики або просто ринковим наслідком добровільних і свідомих рішень учасників ринку у відповідь на існуючі економічні основи. Це питання важливе, тому що воно визначає яким буде механізм коригування дисбалансів. Якщо поточна структура торгівлі і потоків капіталу в першу чергу визначається фундаментальними економічними факторами, то можна стверджувати, що механізм коригування також, ймовірно, буде відбуватися в основному за рахунок змін цін відповідно до дій і уподобаннями учасників ринку. З іншого боку, якщо глобальні дисбаланси є результатом хибної макроекономічної політики, здається очевидним, що агенти ринку могли відреагувати належним чином з точки зору функції індивідуальних переваг, а дисбаланси на ринках просто відображають таку політику [4].

Профіцит або дефіцит поточного рахунку країни за визначенням являє собою різницю між тим, що державний і приватний сектори і фірми зберігають, і тим, що вони інвестують. Таким чином, важливим елементом будь-якого аналізу глобальних дисбалансів є визначення того, якими були чинники, що лежать в основі таких змін. Наприклад, додатковим і потенційно ключовим фактором для розуміння низькою норми заощаджень в США є податково-бюджетна політика. Фактично, роль фіскальної політики США в стимулюванні і поясненні зростання дефіциту поточного рахунку США і глобальних дисбалансів в цілому в останні роки привернула до себе значну увагу. У 2004 році бюджетний дефіцит США становив близько 4% ВВП, в той час як баланс приватних заощаджень та інвестицій мав дефіцит у розмірі близько 1% ВВП. Таким чином, з чистою точки зору бухгалтерського обліку, бюджетний дефіцит США, здається, є ключовим фактором постійного дефіциту поточного рахунку США. Однак в більш довгостроковій перспективі є причини, за якими бюджетний дефіцит може бути менш важливим, ніж це може здатися з чисто бухгалтерської точки зору [6].

Чому історично зв'язок між податково-бюджетною політикою і станом поточного рахунку був такою слабкою? Ключовою є концепція рикардіанської еквівалентності. Це означає, що, в принципі, зміна бюджетної позиції не повинно впливати на поточний рахунок, оскільки це призводить до аналогічного коригування чистих заощаджень приватного сектора. Емпірично багато досліджень знаходять часткову підтримку рикардіанську поведінки в приватному секторі, хоча можливість перекладання податкового тягаря на майбутні покоління, пов'язані, зокрема, зі збереженням звичок і обмеженням ліквідності, допускають відхилення від рикардіанської еквівалентності [3].

Дані також свідчать про те, що існує лише обмежений взаємозв'язок між фіскальними позиціями і поточним рахунком і що існує суттєвий негативний взаємозв'язок між фіскальним балансом і позиціями приватних заощаджень та інвестицій. Таким чином, фіскальна консолідація бажана з різних точок зору і може вплинути у короткостроковій перспективі, запобігши подальшому погіршенню існуючих глобальних дисбалансів поточного рахунку. Однак самої лише бюджетної консолідації, ймовірно, буде недостатньо для скорочення сьогоднішнього глобального дисбалансу поточного рахунку до більш стійкого рівня у середньостроковій і довгостроковій перспективі [4].

За визначенням, дисбаланс поточного рахунку має дві складові: з одного боку, реальну сторону, тобто рішення про споживання і інвестування; і з іншого боку, фінансова сторона, тобто потік інвестицій, які «фінансують» дефіцит поточного рахунку. Однак у гіпотези надлишку заощаджень є одна фундаментальна слабкість. Цей недолік полягає в тому, що важко звинуватити країни в тому, що вони сильно віддають перевагу заощадженням, і ще важче покласти на них пряму відповідальність за надмірне споживання та інвестиційну поведінку країн-боржників.

Підвищення курсу валют країн з профіцитом поточного рахунку в порівнянні з валютами країн з великим торговим дефіцитом могло б допомогти зменшити ці дисбаланси. Ключовим аргументом на користь підвищення курсу валют є той факт, що багато хто з валют істотно недооцінені. Таким чином, значне підвищення курсу валют стане важливим сигналом про те, що уряди схильні до скорочення поточних глобальних дисбалансів шляхом прийняття політики, яка відповідає більш низькому профіциту поточного рахунку і скорочення дефіциту [4].

Структурні реформи можуть зіграти значну роль в усуненні існуючих глобальних дисбалансів. Підставою для цього аргументу є те, що структурна реформа повинна привести до більш високого фактичного і потенційного росту і попиту, що може погіршити поточний рахунок тих, хто проводить реформи, одночасно покращуючи поточні рахунки інших країн [6].

Більш того те, що структурні реформи, наприклад, в Європі можуть зіграти значну роль в скороченні глобальних дисбалансів, має ще більш фундаментальний недолік. Цей недолік полягає в тому, що більшість європейських країн, і зокрема зона євро, мають баланс поточних операцій або навіть невелике позитивне сальдо поточного рахунку. Таким чином, подальший прогрес у проведенні структурних реформ в зоні євро бажаний сам по собі, так як це зробить благодотворний вплив на економічне зростання і стійкість в Європі [4].

Сьгодні Європейський союз і зона євро краще оснащені для виявлення і запобігання нестійких макроекономічних змін, ніж в минулому. Зокрема, була введена Процедура макроекономічного дисбалансу (МІР) після європейської кризи суверенного боргу 2008-2009 років як частина комплексного набору реформ, спрямованих на усунення недоліків в первісній структурі Економічного і валютного союзу, запобігання майбутніх проблем і підтримки макрофінансової стабільності. Мета такої Процедури полягала у виявленні, запобіганні і остаточному виправленні макроекономічних дисбалансів. Якщо не вживати таких

заходів, дисбаланси можуть перейти з однієї країни в іншу і поставити під загрозу належне функціонування валютного союзу. Процедура є частиною Європейського семестру, яка дозволяє країнам-членам Європейського Союзу (ЄС) координувати свою економічну політику, вирішувати економічні проблеми і посилювати макроекономічний нагляд [1].

Структурні реформи спрямовані на запобігання того, щоб макроекономічні дисбаланси не стали згубними. Фіскальна політика повинна мати значення, що виходить за рамки автоматичних стабілізаторів, особливо коли мультиплікатори незвично високі, а грошово-кредитна політика обмежується нульовою нижньою межею [12-14]. Більш того, фінансового регулювання самого по собі недостатньо для усунення зовнішніх дисбалансів, оскільки корпорації, уряд і домогосподарства можуть також безпосередньо накопичувати зовнішні зобов'язання. Дійсно, надмірне регулювання внутрішнього фінансового сектора збільшує стимули для прямого використання джерел іноземного капіталу через закордонні банки, міжнародний ринок облігацій і випуск боргових зобов'язань перед іноземними інвесторами [2].

Що стосується розробки та проведення податково-бюджетної політики, є кілька варіантів управління зовнішніми дисбалансами [7-11]. По-перше, податково-бюджетна політика може бути націлена на зовнішній рахунок, щоб уникнути виникнення надмірних дисбалансів. По-друге, якщо існуюче зовнішнє становище вважається неоптимальним, фіскальні інтервенції можуть полегшити процес зовнішнього коректування, щоб повернути зовнішній рахунок на стійкий рівень. По-третє, у разі кризи зовнішнього рахунку фіскальна політика може зіграти центральну роль в управлінні кризою [5; 15-18].

Запобігання макроекономічних потрясінь і підвищення стійкості економік держав не можуть покладатися виключно на структурні коригування з боку пропозиції. Вони повинні бути доповнені належним комплексом заходів політики для підтримки сукупного попиту, і для цього необхідне введення фінансового потенціалу та безпечних активів, а також завершення поточних реформ.

### **Список використаних джерел:**

1. Codogno L. Macroeconomic Imbalances Procedure: has it worked in practice to improve the resilience of the euro area? *European Parliament's Committee on Economic and Monetary Affairs*. 2020. № 634. С. 9–22.

2. Guttman R. Chronic macro-economic and financial imbalances in the world economy: a meta-economic view. *Revista de Economia Política*. 2015. №35. С. 203.

3. Hume M. Macroeconomic Imbalances in the Euro Area. URL: <https://www.cambridge.org/core/books/economic-growth-and-structural-reforms-in-europe/macroeconomic-imbances-in-the-euro-area/C41898507F6D03E407DA4F626BBCC8FE>

4. Issing O. Addressing global imbalances: The role of macroeconomic policy. Otmar ISSING. Banque de France: Economic adjustment and policy responses. 2005. URL: [https://www.banque-france.fr/sites/default/files/session3b\\_0.pdf](https://www.banque-france.fr/sites/default/files/session3b_0.pdf).

5. Lane P. R. External Imbalances and Macroeconomic Policy in New Zealand. *New Zealand Economic Papers*. 2012. №10. С. 1–22.
6. Zoppè A. Implementation of the Macroeconomic Imbalance Procedure: State of play August 2020. *Economic Governance Support Unit (EGOV)*. 2020. №498. С. 11–15.
7. Іващенко О.А. Потоки капіталу в контексті проблем платіжних дис.-балансів: аналіз теоретичних засад та практичних моделей. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип. 112. Ч. II. С. 95-101.
8. Іващенко О.А. Глобальні дисбаланси як драйвер трансформації світової валютної системи: полеміка сценаріїв розвитку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. №4 (69). С.59-66.
9. Іващенко О.А. Специфічні прояви глобальних економічних дисбалансів в умовах становлення Бреттон-Вудс II. URL: Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/rozvytok-mizhnarodnoyi-torgivli-v-umovah-globalnyh-ekonomichnyh-dysbalansiv-11-kvitnya-2019-r/>
10. Іващенко О.А. Феномен глобального надлишку заощаджень в контексті платіжних дисбалансів: детермінанти впливу та корекції. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип. 114. Ч. II. С.82-89.
11. Резнікова Н.В. Теоретико-методологічні підходи до визначення природи економічних дисбалансів в контексті кризових потрясінь. *Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і права*. 2012. №1. С. 177-184.
12. Резнікова Н.В. Міжнародне співробітництво в сфері економічної політики: проблема збереження суверенітету та аналіз потенційних вигод. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип.113. Ч. II. С. 149–159.
13. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики. *Культура народів Причорномор'я (Проблеми матеріальної культури. Економіка. Географія)*. 2014. № 257. С. 46–52.
14. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Детермінанти кризових потрясінь: макроекономічні виміри. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2013. Вип. 33. Ч. II. С. 6-101.
15. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Світова фінансова криза як фактор економічного розвитку. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2010. № 1 (3). С. 271–279.
16. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 5 (171). С. 23-27.
17. Резнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні. *Персонал*. 2008. № 3. С.49-55.

**Dziadowicz W., Grabowicz J.,  
Jucha P., Sochacka E.**  
*studentów,*

*Kolegium Nauk Społecznych;*

**Lechwar M.,**  
*doktor,*

*Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych,  
Instytut Ekonomii i Finansów,  
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

## **INNOWACYJNOŚĆ A ROZWÓJ GOSPODARCZY NA PRZYKŁADZIE GOSPODARKI FIŃSKIEJ W LATACH 2010-2019**

### **Wstęp**

Od 1860 roku do lat 40. XX wieku bogactwo gospodarki Finlandii było oparte na klastrach leśnych, wykorzystując przy tym nakłady głównie w postaci niskich kosztów siły roboczej oraz łatwym i tanim w pozyskiwaniu surowców (drewna). Lata 50. i 80. XX wieku charakteryzowały się dużymi inwestycjami publicznymi w infrastrukturę oraz konsolidacją sektora nauki i technologii, czego skutkiem było przejście i wyraźne powiększenie się klastrów metalowych. Dalsze inwestycje w infrastrukturę sektorów nie tylko publicznych, ale i prywatnych oraz oparcie innowacyjności na globalizacji firm przyczyniły się do zbudowania solidnej gospodarki opartej na klastrach ICT [1]. Czynnikiem mobilizującym zwiększenie innowacyjności Finlandii stały się kryzysy bankowe i walutowe (tzw. kryzysy nordyckie), które pojawiły się w latach 80 i 90 XX wieku.

Zostały one uznane jako pierwsze kryzysy o charakterze systemowym, które powstały w państwach wysoko rozwiniętych od momentu wielkiego kryzysu gospodarczego zaobserwowanego w latach 30. ubiegłego wieku. Główną przyczyną kryzysu, który się pojawił byłotzw. przegrzanie gospodarki. Wywołane było to w głównej mierze poprzez panującą wtedy sytuację wewnętrzną i warunkami makroekonomicznymi kraju [2]. Od czasu kryzysu gospodarczego w latach 90. Finowie systematycznie zmieniali strukturę i sposób funkcjonowania gospodarki, szczególnie kładąc nacisk na rozwój kwalifikacji i umiejętności społeczeństwa. Duża część państwowego budżetu została przeznaczona na rozwój nauki i technologii, co doprowadziło do powstaniu wielu przedsiębiorstw charakteryzujących się dużym stopniem innowacyjności swoich technologii. W ten sposób powstała m.in. firma NOKIA. Zaczęto wdrażać usługi eksperckie, które miały na celu zmianę modelu funkcjonowania i organizacji przedsiębiorstw, na bardziej wydajny i efektywny. Innowacyjność, której filarem są wiedza i kompetencje, miały zapewnić Finlandii konkurencyjność na arenie międzynarodowej. Niniejszy artykuł skupia się na warunkach gospodarczych dotyczących fińskiej innowacyjności. Jego głównym celem jest określenie wpływu innowacyjności na wzrost gospodarczy Finlandii. Badania prowadzono w oparciu o literaturę przedmiotu oraz metodę dokumentacyjną. Prowadzona analiza obejmuje lata 2010-2019.

## **Uwarunkowania innowacyjności gospodarki Finlandii**

Finlandia to kraj, który zaskakuje swoimi śmiałymi decyzjami. Kreatywność, czy skłonność do przełamywania schematów w myśleniu oraz odwaga i zdecydowanie w działaniu, wyróżniają Finów na tle innych narodów oraz stanowią idealny grunt dla innowacyjnego wzrostu gospodarczego [3]. Kraj ten znajduje się obecnie w gronie najlepiej rozwiniętych państw świata.

Za sukcesem skali innowacyjności Finlandii stoi wieloaspektowe spojrzenie na problemy oraz wyzwania współczesności. Kraj ten wykształcił swoistą kulturę innowacyjności, która poparta została typową dla krajów skandynawskich skłonnością do współpracy, dużym zaufaniem społecznym, a także otwartością na zmiany i odwagą w działaniu. Finlandia dysponuje wzorowymi warunkami do kreowania i wdrażania innowacji, gdyż posiada odpowiedni kapitał intelektualny, infrastrukturę oraz przemyślane rozwiązania strukturalne i systemowe.

Innowacyjność fińskiej gospodarki to efekt ogólnospołecznych debat, dialogów i współpracy różnorodnych grup społecznych, które dzięki swoim kompetencjom i doświadczeniu rozpoznały najważniejsze problemy współczesności. Odpowiednio rozpoznane szanse i zagrożenia pozwoliły wdrożyć właściwe działania i dzięki temu osiągnąć sukces.

Za sukcesem w dziedzinie innowacyjności fińskiej gospodarki stoi także panujący tam system edukacji. Władze Finlandii za punkt wyjścia przyjmują indywidualną przedsiębiorczość i kreatywność, którą stymuluje państwo. Duży nacisk kładzie się tam na kontakty międzyludzkie, rozwijanie własnych idei, podejmowanie ryzyka, a co za tym idzie, doświadczanie sukcesów i porażek oraz zdobywanie doświadczenia. Innowacyjność w Finlandii nie opiera się tylko na technice i technologii, jak to ma miejsce w innych krajach, ale przełamywaniu schematów myślowych i podejmowaniu niestandardowych działań. Za sukcesem fińskiej edukacji stoi zjawisko powszechności kształcenia na poziomie przedszkolnym, wyrównywanie szans edukacyjnych i dobre samopoczucie uczniów. Połączenie stojącej na wysokim poziomie edukacji z kulturą sprzyjającą innowacyjności, przedsiębiorczości i kreatywności jest fundamentem współczesnego rozwoju gospodarczego Finlandii [4].

Gospodarka fińska sukces innowacyjności osiągnęła także dzięki utworzeniu instytucjonalnych ram rozwoju innowacyjności, w których zawarto zarówno kwestie organizacyjne oraz finansowania inwestycji. Główne kierunki innowacyjnego rozwoju kraju określa parlament i rząd, natomiast działania operacyjne leżą w zadaniach agencji rządowych. Efektem prac nad tym obszarem jest powołanie Narodowej Strategii Innowacyjności Finlandii, która stanowi podstawę dla prac podejmowanych w poszczególnych resortach i określaniu celów horyzontalnych [3, s. 68]. Głównymi instytucjami i organizacjami wspierającymi rozwój innowacyjności jest: Parlament i Rząd, Rada ds. Badań i Innowacji, Tekes (Fińska Agencja ds. Technologii), Sitra (Fiński Fundusz Innowacyjności, Akademia Finlandii, Urząd patentowy uniwersytety i szpitale kliniczne i wiele innych.

## **Finlandia w rankingach innowacyjności**

W raporcie z 2016 roku Finlandia zajęła 10 pozycję, jako najlepsze miejsce do rozpoczęcie działalności gospodarczej. W badania brało udział 189 państw. Czynniki,

które wzięto pod uwagę były m.in.; dostępność kredytów, zezwolenia oraz podatki. W 2016 roku w raporcie Contributors and Detractors: Ranking Countries Impact on Global Innovation przeprowadzonym przez ITIF (The Information Technology and Innovation Foundation), Finlandia zajęła pierwsze miejsce. W raporcie ujęto 56 państw, które łącznie generują 90% światowej wartości gospodarczej. [1, s. 7-8]. Dodatkowo, każdego roku publikowany jest Europejski Ranking Innowacyjności (EIS), który przedstawia ocenę porównawczą wyników w zakresie badań naukowych i innowacji osiągniętych między innymi przez państwa członkowskie UE. Pozwala on na identyfikację obszarów, na których poszczególne kraje muszą skupić swoje działania w celu poprawy innowacyjności. Po przeanalizowaniu wyników sumarycznego wskaźnika innowacyjności, państwa członkowskie UE podzielono na cztery grupy. Zgodnie z wynikami, Finlandia znajduje się w pierwszej grupie razem z Danią, Szwecją, Niderlandami i Luksemburgiem. W roku 2020 państwa te określono liderami innowacji, których wyniki w tej dziedzinie są zdecydowanie powyżej średniej unijnej [5].

### **Przykłady innowacyjnych rozwiązań w analizowanej gospodarce**

#### **1. Wykorzystanie biomasy i odpadów do produkcji energii i ciepła.**

VTT (Technical Research Centre of Finland) opracowało technologie pozwalające na przekształcanie biomasy w biopaliwa. Nacisk kładziony jest na wykorzystanie odnawialnych materiałów niespożywczych, takich jak: wióry drzewne, biomasę pochodzenia leśnego, słomę i inne materiały lignocelulozowe. Jednym z najnowszych osiągnięć VTT jest toryfikowane biopaliwo na bazie drewna, które zastępuje węgiel w kotłach opalanych węglem.

#### **2. Energia wiatrowa w chłodnym klimacie.**

W chłodnym klimacie oblodzenie turbin wiatrowych w elektrowniach wiatrowych może prowadzić do obniżenia poziomu produkcji energii, skrócenia okresu trwałości turbin, a także stanowić zagrożenie ze względu na odrywające się od turbiny kawałki lodu. VTT udało się opracować unikatowy system zapobiegania oblodzeniu, którego skuteczność została potwierdzona w praktyce.

3. Automatyczny system włączania oświetlenia ulicznego (to rozwiązanie pozwoliło zredukować zużycie energii o ok. 70%).

#### **4. Elastyczne panele słoneczne oparte na technologii drukowania**

Panel wykonany w technologii wkleśłodruku ma grubość ok. 0,2 mm i można na nim umieszczać grafikę dla podniesienia wyglądu zewnętrznego.

#### **5. Promy napędzany skroplonym gazem LNG.**

#### **6. Wykorzystanie energii geotermalnej do centralnego ogrzewania w Finlandii.**

### **Fińska strategia i wytyczne w zakresie polityki innowacyjności**

Z pewnością fiński przykład wspierania innowacyjności może być inspirujący dla tych państw, które obecnie stoją w obliczu wprowadzenia zmian w swojej polityce innowacyjnej – zmian mających na celu dogonienie światowych liderów innowacyjności [4, s. 98]. Głównymi wytycznymi jakimi Finlandia starała się kierować w procesie rozwoju innowacyjności były:

1. Reformy struktur oraz zmniejszenia fragmentaryzacji organizacyjnej, operacyjnej i regionalnej,



2. Wzmocnienia koordynacji i sterowania działaniami w polityki innowacyjności na szczeblu rządowym,

3. Szerokiej promocji działań związanych z badaniami, edukacją innowacyjnością, wspierania uniwersytetów oraz instytutów badawczych,

4. Wzmocnienia pozycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw w systemie promocji innowacyjności,

5. Stworzenia długofalowej polityki w zakresie infrastruktury oraz intensywnego wykorzystania danych publicznych,

Polityka innowacyjności jest częścią polityki gospodarczej, ponieważ współcześnie transfer technologii do biznesu to główny faktor decydujący o sile i potencjale danej gospodarki. Polityka innowacyjności wychodzi z założenia, że gospodarka oparta na wiedzy, która wynika z dywersyfikacji kompetencji jest kluczowym elementem w kreowaniu marki przedsiębiorstwa, jego organizacji produkcji dóbr i usług.

Finlandia przez ostatnie lata stała się przykładem innowacyjnego lidera. Stało się tak dzięki wielu czynnikom, jednak tymi najistotniejszymi są z pewnością skłonność i mentalność społeczeństwa dotycząca wprowadzania kreatywnych rozwiązań, a co za tym idzie zorientowanie na działanie. Społeczeństwo fińskie, które charakteryzuje się skłonnością do współpracy oraz niebanalnymi pomysłami, duży nacisk kładzie na ogólnospołeczne debaty, w których każdy głos jest brany pod uwagę. Dużą rolę ogra także panujący w kraju system edukacji, w którym dzieci czują się dobrze [3, s.71-72]. Te wszystkie elementy przełożyły się na rozwój gospodarczy Finlandii, czego skutkiem jest dość niskie bezrobocie (około 6% w 2019 roku), wzrost wskaźnika PKB per capita, który od 2015 roku wykazuje tendencję wzrostową, a w ostatnim badanym okresie wyniósł około 49000 USD, oraz wzrost średniego przeciętnego wynagrodzenia, który na przestrzeni ostatnich 10 lat stale rósł, a w 2019 roku wyniósł 3472 euro [6].

### **Wnioski końcowe**

Na podstawie przeprowadzonej analizy sformułowano następujące zalecenia dla gospodarki Finlandii:

1. Utrzymywanie wiedzy eksperckiej i poszerzanie zakresu usług doradztwa eksperckiego.

2. Zwiększenie odsetka PKB wydawanego na sektor B&R.

3. Promowanie systemu innowacji i własności krajowej.

4. Zachęcanie ludzi, aby tworzyli nowe sposoby użycia technologii informacyjnych, co przyczyniłoby się to powstania nowych typów przedsiębiorczości.

### **Bibliografia:**

1. System wspierania innowacyjności w Finlandii wraz z przykładami dobrych praktyk. URL: <https://pracodawcypomorza.pl/wp-content/uploads/2016/04/system-wspierania-innowacyjnosci-w-finlandii-dobre-praktyki.pdf>

2. Leśniewski, L. Współczesna gospodarka Danii, Finlandii i Szwecji, Wyd. Toruń: Adam Marszałek, 2020.S.68-70.

3. Czerniak, J. Innowacyjność w Polskiej i światowej gospodarce. Lublin: Uniwersytet Marii Curie – Skłodowskiej w Lublinie, 2013. S. 65-68.

4. Przyborowska, B. Fundamenty innowacyjnego społeczeństwa. Toruń: Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, 2014. S. 92-98.

5. Europejski Ranking Innowacyjności w 2020 roku. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/41903>

6. Trading Economics. URL: [tradingeconomics.com/finland/wages](http://tradingeconomics.com/finland/wages).

**Дишлевий Р. В.,**  
*аспірант,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КІБЕР-РИЗИКІВ**

Кібербезпека – комплекс дій стратегічного характеру, направлений на захист від нанесення економічної, технічної або інформаційної шкоди внаслідок загроз, що здійснюються за допомогою програмно-технічних засобів, а також в результаті щоденної роботи з інформаційними мережевими технологіями.

Кібербезпека забезпечує захист від виникнення збитків через дій злочинців, які здійснюються за допомогою телекомунікаційних технологій, тобто бореться з проявом кібер-ризиків.

Основними характеристиками кібер-ризиків [1]:

1) ІТ-природа. Кібер-ризик характеризується як інформаційно-технологічна категорія, займаючи певне місце в сучасній економіці і продовжуючи все більше проникати в сферу економічної діяльності підприємств, комерційних банків та інших суб'єктів. Еволюція інформаційних технологій є головною передумовою розвитку кібер-ризиків.

2) Об'єктивність прояву. У зв'язку з тим, що в сучасному світі практично будь-яка діяльність на підприємствах і в банках супроводжується застосуванням ІТ-технологій, то кібер-ризик є об'єктивним явищем, тобто супроводжує всі операції. В незалежності від того, що ряд параметрів кібер-ризиків залежить від суб'єктивних управлінських рішень, властивість його об'єктивного прояву залишається незмінною.

3) Імовірність виникнення. Сутність полягає в тому, що в процесі фінансово-господарської діяльності банків кібер-ризик може виникнути, а може і ні. Імовірність того, що станеться кібератака, визначається дією різних об'єктивних і суб'єктивних факторів, проте імовірнісна приналежність кібер-ризиків є його стійкою характеристикою.

4) Непередбачуваність виникнення. Кібер-ризик складно прогнозувати і супроводжується труднощами в оцінці через крайню скритність кіберзлочинців. Шахраї володіють цією перевагою, яка досягається застосуванням різних механізмів шифрування і анонімності.

5) Очікувана несприятливість наслідків. Ризик в фінансово-господарській діяльності характеризується і співвідноситься з рівнем можливих негативних наслідків. Однією з основних характеристик кібер-ризиків є те, що він завжди порівнюється з будь-якими несприятливими наслідками. Найчастіше кібер-ризиків можуть призводити не тільки до втрати прибутку, а й капіталу підприємства (банку), що в свою чергу є причиною банкрутства.

6) Мінливість рівня. Рівень кібер-ризиків не завжди однаковий. Він змінюється в часі і залежить від безлічі об'єктивних і суб'єктивних факторів (наприклад, від якості програмного забезпечення; рівня захисту від кіберзагроз банку; кваліфікації персоналу і т. п.).

7) Суб'єктивність оцінки. Незважаючи на те, що кібер-ризик є об'єктивним за своєю суттю, показник його оцінки – рівень ризику – носить суб'єктивний характер. Ця суб'єктивність (неоднозначність оцінки) характеризується різним рівнем якості інформації, її достовірності і повноти; кваліфікацією співробітників відділу ризик-менеджменту, їх компетентності та досвіду, а також іншими факторами.

8) Транскордонність. Однією з найважливіших характеристик кібер-ризиків є необмеженість в просторі [2]. Таким чином, кібершахрай і постраждала від нього сторона можуть перебувати на відстані тисяч кілометрів, що не завадить скоєнню злочину.

У зв'язку з тим, що кіберзлочини охоплюють широке коло суспільних відносин, передбачають використання різного обладнання і мають безліч способів скоєння, існує кілька підходів до їх класифікації.

Конвенцією Ради Європи [3] види кіберзлочинів об'єднані в п'ять груп, представлених в таблиці 1.

*Таблиця 1*

### **Класифікація кіберзлочинів в відповідності з Конвенцією Ради Європи**

Група	Зміст
1	Злочини, спрямовані проти комп'ютерних даних і систем
2	Протиправні дії, пов'язані з використанням технологій
3	Правопорушення, пов'язані зі змістом даних або контентом
4	Порушення авторських і суміжних прав
5	Дії, які посягають на громадську безпеку

*Джерело: складено автором на основі [3]*

Перша група включає всі комп'ютерні злочини, спрямовані проти комп'ютерних даних і систем (наприклад, незаконний доступ, втручання в дані або системи в цілому).

Другу групу складають протиправні дії, пов'язані з використанням технологій (підроблення, витяг, блокування або зміна даних, отримання економічної вигоди іншими способами).

Правопорушення третьої групи пов'язані з утриманням даних або контентом.

Порушення авторських і суміжних прав відноситься до четвертої групи, виділення певних видів злочинів в якій віднесено до законодавства конкретних держав.

Кібертероризм і використання віртуального простору для здійснення актів насильства, а також інші дії, що посягають на громадську безпеку, включаються в п'яту групу кіберзлочинів.

Згідно зі статистикою, наведеною ООН, щорічний економічний збиток від розкрадання онлайн-даних в банківському секторі становить понад 100 млрд дол. США [4]. До числа викрадених даних відносяться відомості про кредитні картки, паролі, логіни та інші особисті параметри клієнтів кредитних установ.

Таким чином, для кредитних організацій дуже важливо забезпечення кібербезпеки і ефективного управління кібер-ризиками, яке допоможе знизити кількість і ймовірність загроз з боку кібершахраїв і звести до мінімуму величину втрат від даних загроз.

#### **Список використаних джерел:**

1. Риски – понятие и виды. Классификация рисков. Основные характеристики рисков. URL: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/vidy-riskov.html>
2. Gable K.A. Cyber-Apocalypse Now: Securing the Internet against Cyberterrorism and Using Universal Jurisdiction as a Deterrent. *Vanderbilt Journal of Transnational Law*. 2010. Vol. 43, № 1. P. 57-118.
3. Convention on Cybercrime – CETS 185. URL: <https://rm.coe.int/1680081580>
4. Доклад Конгресса ООН по предупреждению преступности и уголовному правосудию. URL: <https://www.unodc.org/congress>

**Дмитрієва Є. В.,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент зовнішньоекономічної  
діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ НЕЙРОМАРКЕТИНГУ НА РИНКУ**

Сучасні ринки характеризуються перенасиченням різноманітними товарами і послугами, постійно зростаючою конкуренцією, яка призводить до посиленої боротьби за увагу споживача. Для його завоювання і успішного просування товарів, компанії використовують найрізноманітніші методи, метою яких є досягнення більшого з меншими затратами. Досягнення цієї мети

є завданням маркетингу і його напрямків, але класичні методи маркетингового дослідження на сучасному етапі стають малоефективними. Нерідкі випадки, коли дані, отримані в фокус групах (класичний метод маркетингу) сильно відрізнялися від поведінки споживачів в реальному житті. Основна причина цих явищ криється в тому, що багато виробників не розуміли ходу мислення своїх споживачів.

За останні роки було зроблено багато відкриттів в області нейробіології, які безпосередньо вплинули на розвиток маркетингу і реклами. Так з'явився новий напрям досліджень – нейромаркетинг, мета якого – пошук способів об'єктивного визначення переваг споживача без використання суб'єктивних методів отримання інформації про них, а також формування рекламних повідомлень таким чином, щоб схилити споживача до покупки до того, як він їх усвідомив і виробив свою позицію [1].

Результати досліджень нейромаркетингу дозволяють краще прогнозувати логіку споживача, його реакцію на подразники за допомогою вимірювань процесів в мозку. Як подразники виступають різні маркетингові повідомлення – банери, аудіо та відео, акції та інше. Таким чином, поліпшується якість обслуговування покупців, а також ефективність маркетингу.

Термін «нейромаркетинг» був офіційно введений у 2002 році професором Університету Еразма Роттердамського Е. Смітсом [2]. Останнім часом з'явилося багато вітчизняних публікацій таких авторів, як І. Бабанова, О. Босак, А. Колесников, А. Копейко, Н. Фігун, Н. Шульгат тощо, де переважно розглядаються інструменти нейромаркетингу. Цікавість нейромаркетингових дослідження в тому, що вони прогнозують логіку споживача і його реакцію на подразники, через вимірювання процесів в мозку. Для комунікації зі споживачами нейромаркетинг використовує чотири канали зв'язку:

1. Нюх – іншими словами аромомаркетинг, вплив на нюх грає величезну роль в комунікації компанії і споживача. До прикладу, у торгових центрах відчувається запах свіжої випічки, це активізує на рівні підсвідомості секреторні функції і потенційний споживач купує більше продукції, аніж планував, тобто в супермаркетах такі ароматизатори використовують суто для збільшення продажів харчової продукції; офісні ароматизатори використовують для активізації працездатності; суспільні ароматизатори – для зниження агресії тощо [3].

2. Слух є мотиватором на здійснення покупки для клієнта може стати фонова музика в магазині, так, за даними дослідницького агентства MagramMarketResearch, розмірені ритмічні мелодії підштовхують людей до імпульсивних покупок, людина під їх дією може витратити на 35-40% більше [2].

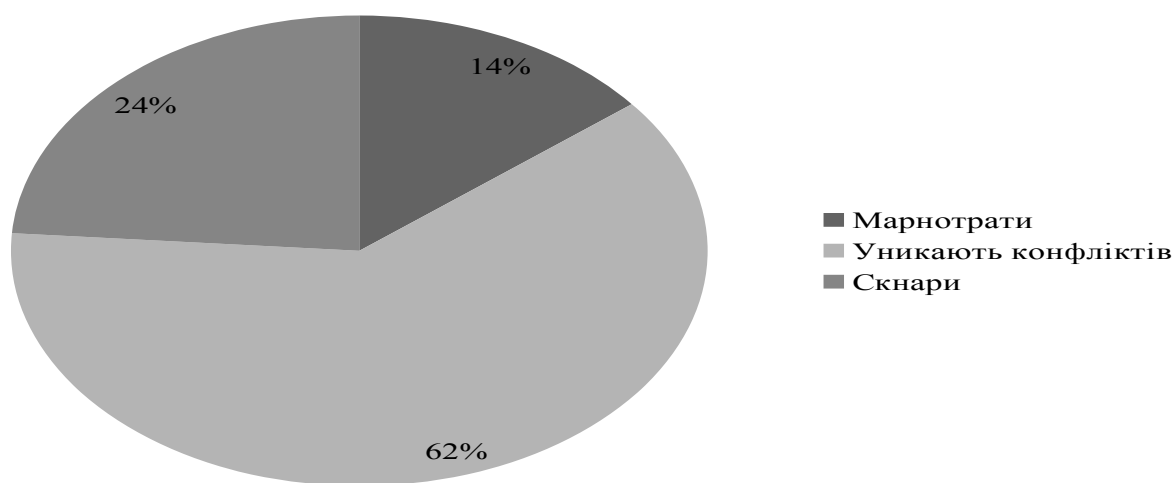
3. Зір. Більшість людей краще сприймають інформацію візуально. Відповідно, найбільший вплив компанії справляють через зоровий канал. Наприклад, для логотипу ефективно використовувати яскраві кольори (червоний, жовтий, зелений), які привертають до себе увагу це підтверджує успіх таких компаній, як Lays, Mcdonalds, Pringles тощо. Окрім цього, обираючи колірне рішення, варто орієнтуватися і на тип діяльності компанії:

холодні кольори підкреслюють професіоналізм, металеві ж кольори успішно застосовують бренди, які випускають електроніку і технічні пристрої [2].

4. Смак. Методи нейромаркетингу дають змогу відслідковувати реакцію мозку на різні смакові відчуття і застосовувати отримані дані для поліпшення смаку їжі. Наприклад, виробники продовольчих товарів можуть використовувати реакції головного мозку для поліпшення якості своїх продуктів, аналізуючи реакцію покупців на різний смак, запах и текстуру їжі та напоїв [2].

Для того, щоб у людини було бажання і мотивація на покупку, потрібно, щоб вона чітко розуміла свою вигоду. Думка про те, що потрібно витратити гроші викликає у людини неприємні емоції і утримує від покупки. Як з'ясувалося в ході досліджень, процес покупки одночасно активізує зони мозку, які відповідають за біль і за задоволення [4]. Покупець стає перед вибором, витратити гроші або отримати прогнозоване задоволення від майбутньої покупки. Можна виділити три групи покупців (рис.1) [4]:

- Марнотрати (15%): поріг «купівельного болю» у них знижений, але таких людей мало;
- Уникають конфліктів (60%): вони приймають виважені рішення і намагаються діяти раціонально;
- Скнари (25%): з ними потрібно постійно взаємодіяти і поступово підштовхувати до покупок.



**Рис. 1. Обсяги продажів групам покупців за психотипами, %**

*Джерело: [4]*

Щоб стимулювати продажі, треба збільшувати почуття задоволення і зменшити страждання від розлуки з грошима. Можна використовувати наступні методи [4]:

- пакетні пропозиції, які для «старого мозку» виглядають обґрунтованим варіантом економії;
- слова «знижка», «розпродаж» і «акційна пропозиція», що запобігають включення больової точки. Ефект максимальний, коли різниця з початковою ціною становить не менше 30%;

- дроблення великої суми на дрібні: так працюють підписки і розстрочки на товар;
- можливість безготівкової оплати: розлучатися з готівкою людям важче, ніж з тією ж сумою на карті;
- додавання почуття радості в процес покупки – наприклад, дорогі магазини пропонують клієнтам шампанське, а деякі ресторани подають безкоштовні закуски до пива. Наприклад, Netflix пропонує перший місяць користуватися їх сервісом безкоштовно, щоб залучити тих, хто сумнівається людей.

Отже, щоб вплинути на покупця і мотивувати його на покупку потрібно зробити багато роботи. Нейромаркетинг спрямовує свої дослідження на досягнення цієї мети, через вивчення поведінки людини, її реакцій на рівні неврології. Реакції людського мозку унікальні і впливаючи на різні органи сприйняття можна направляти і контролювати наші дії. Коли ми опиняємося в магазині, ми піддаємося впливу на наш слух, наш нюх і зір, в деяких випадках і на наш смак. Нейромаркетинг це новий напрямок, але його ефективність доводиться успішним використанням по всьому світу, в тому числі і на національному ринку. На результатах нейромаркетингових досліджень будується розуміння про потреби споживачів, що призводить до позитивного розвитку компаній на ринку і до збільшення їх прибутку.

### **Список використаних джерел:**

1. Ariely D., Berns G. Neuromarketing: the hope and hype of neuroimaging in business. *Nature Reviews Neuroscience*. 2010. Vol. 11, №. 4. P. 284-292.
2. Курбан С. О. Нейромаркетинг: історія, напрями та перспективи розвитку. *Інтегровані комунікації*. 2017. Вип.3. С.201-227 .
3. Вудвуд В.В., Білоус А.Я. Нейромаркетинг – новітній інструмент впливу на поведінку споживачів у недосконалих умовах ринкової економіки України. *Інноваційна економіка*. 2013. № 7. С.210-212.
4. Шесть примов нейромаркетинга от PayPal, Netflix и RedBull, которые вы можете внедрить в свой бизнес. URL: <https://geniusmarketing.me/lab/6-priemov-nejromarketinga-ot-paypal-netflix-i-red-bull-kotorye-vy-mozhete-vnedrit-v-svoj-biznes/>
5. Плахотнікова Л. О. Кадровий менеджмент в умовах розвитку цифрових технологій. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2020. С. 265-267.

**Довгалюк Б. М.,**  
*студент освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент зовнішньоекономічної  
діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНОК НОУТБУКІВ**

Світовий ринок ноутбуків в 2020 році виріс на 25 % завдяки пандемії коронавірусу COVID-19. Всього за 2020 рік було поставлено на ринок близько 201 млн портативних комп'ютерів (табл. 1). Згідно даних аналітичної компанії Digitimes Research до даного ринку не входять гібридні планшети, які завдяки відкидній або змінній клавіатурі можуть перетворюватися в лептопи [1].

За даними дослідження TrendForce, обсяг глобального ринку ноутбуків в 2020 році показав рекордні результати за останні дев'ять років. Вони були досягнуті завдяки зростанню попиту на ноутбуки в умовах пандемії, коли люди стали частіше працювати і вчитися з дому. Крім того, зростанню ринку сприяли масштабні розпродажі в інтернет-каналі в кінці року і субсидії від держави в деяких країнах.

*Таблиця 1*

### **Обсяги поставок ноутбуків на світовий ринок в 2019-2021 рр.**

	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Кількість відвантажених ноутбуків, млн од.	163,7	200,5	216,8
Річне зростання, %	0,0	22,5	8,1

*Джерело: [2]*

За даними аналітичної компанії Research And Markets, обсяг світового ринку ноутбуків в 2019 році досяг 160,9 млн штук, збільшившись на 0,4 % відносно 2018 року. Про це свідчать дані, які були оприлюднені в травні 2020 року.

За словами експертів Research And Markets, продажі портативних комп'ютерів в глобальному масштабі за підсумками 2019 року збільшилися незважаючи на ряд негативних факторів, включаючи брак процесорів Intel, а також торгову війну, яку розв'язали США і Китай.

За розрахунками дослідників TrendForce, в 2020 році світовий ринок ноутбуків показав рекордне зростання: у порівнянні з 2019-м поставки портативних комп'ютерів збільшилися більш ніж на 22 %, а в сегменті хромбуків (Chromebook) зростання склало 74 %. У TrendForce нарахували 200,5 млн лептопів, поставлених у 2020 році в глобальному масштабі, проти 163,7 млн штук роком раніше. Річні відвантаження хромбуків склали 29,6 млн одиниць.



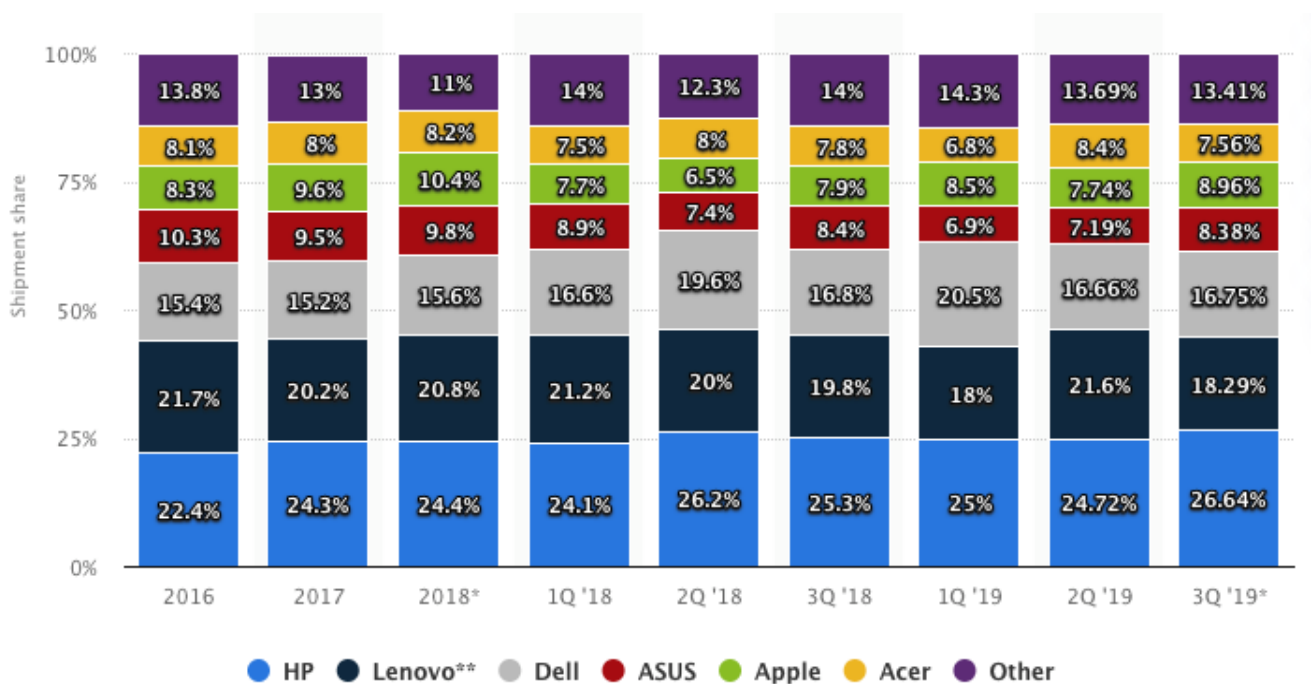
Популярності мобільних ПК під управлінням операційної системи ChromeOS сприяло дистанційне навчання. Фахівці визначають, що в 2020 році ці пристрої зайняли майже 15 % на світовому ринку портативних комп'ютерів.

Що стосується операційних систем, Windows залишається домінуючим рішенням на світовому ринку ноутбуків. Однак через стрімке зростання продажів хромбуків в 2020 році частка ринку Windows вперше впала нижче 80%. Windows навряд чи відновить втрачені частки ринку в короткостроковій перспективі.

Ноутбуки з процесорами AMD у 2020 році досягли 11,4 % ринку. Техніка на платформах Intel домінувала і в 2020 р. [1-2].

Досліджуючи світовий ринок ноутбуків з позиції основних компаній виробників, варто відзначити, що 7 серпня 2020 року Toshiba оголосила про продаж своїх 19,9 % в комп'ютерному бізнесі. Активи придбала японська компанія Sharp, ставши власником 100% підрозділу Dynabook (колишня назва – Toshiba Client Solutions).

Найбільшими світовими виробниками ноутбуків за підсумками 2019 року аналітики назвали компанії HP Inc., Lenovo і Dell [3].



**Рис. 1. Динаміка зміни обсягу світового ринку ноутбуків**

Джерело: [4]

Коронавірусна пандемія сприяла сплеску попиту на ноутбуки, оскільки велика кількість компаній перейшли на віддалену роботу, а освітні установи – на дистанційне навчання. Однак цього підйому буде недостатньо для того, щоб обсяг світового ринку лептопів в 2021 році показав позитивну динаміку (експерти очікують падіння поставок на 4,6%) [3].

### Список використаних джерел:

1. Global notebook shipments surge over 10% to record high of 60 million units in 4Q20. URL: <https://www.digitimes.com/news/a20210201PD204.html>
2. Global Notebook Computer Shipment Expected to Reach 217 Million Units in 2021, with Chromebooks Accounting for 18.5% of Total Shipment, Says TrendForce. URL: <https://www.trendforce.com/presscenter/news/20210106-10633.html>
3. Worldwide Notebook PC Forecasts, 2020-2024 by CPU Type, Panel Size and Region – Challenged by the US-China Trade Conflict, Shortage of Intel's CP. URL: <https://us.acrofan.com/detail.php?number=283762>
4. Official site of Statista. URL: <https://www.statista.com/>

**Дорошук О. В.,**

*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

### **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ КОРОНАНОМІКИ (ЕКОНОМІКИ COVID-19) ЯК НОВІТНЬОГО ПРОЯВУ «НОВОЇ НОРМИ» СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Вплив коронакризи на економіку дедалі частіше називають коронаномікою або макроекономічним грипом. Коронаноміка, яку асоціюють з провокацією тимчасового падіння обсягів виробництва, а також зміною способу життя світової економіки, закладаючи підвалини стійких економічних дисбалансів, не лише формує запит на ревізію тригерів кризових потрясінь в умовах пошуку глобальних рішень мінімізації рецесійних наслідків в процесі координації міжнародної економічної політики, але й сприяє усвідомленню її трансформаційного потенціалу в умовах цивілізаційних зрушень [2-10].

Дослідження так званої коронаноміки ще не є таким ґрунтовним зважаючи на відносну недовготривалість такого економічного процесу в світі і все ще розвивається. Проте важливим кроком ідентифікації такого явища є прийняття його невід'ємною частиною сучасного світу та економіки в цілому. Коронавірус та й нинішня коронаноміка стали «чорним лебедем» – в ажкопрогнозованою та унікальною подією, яка матиме значні наслідки для світової економіки. Відповідно до критеріїв, запропонованих автором теорії Н.-Н. Талебом, коронакриза має всі ознаки «чорного лебедя»: по-перше, вона є несподіваною, по-друге, вона несе за своєю появою значні наслідки, і, по-третє, після настання, в ретроспективі, вона матиме раціональне пояснення і може видатись уже очікуваною.

Так, спалах коронавірусу та його швидке поширення були не передбачуваними, а їх наслідки зараз є настільки значущими, що змінили хід економічного розвитку, пришвидшили диджиталізацію та ефективно пристосу-

вання до умов пандемії. І саме третій етап – визнання такої ситуації як раціональної та такою, що є радше світовою довготривалою умовою ніж короткочасним виключенням з правил, який залишається через невизначеність подальшої ситуації – це важливий крок у сприйнятті коронаномії як ідентифікованого періоду світової економіки, що змінить вектор подальшого існування. Адже через появу коронаномії, багато економічних систем виявилися неефективними у реалізації покладених на них соціально-економічних функцій.

Оскільки підтвердження економічних наслідків коронакризи постійно з'являються в експертному середовищі, дослідницькі аналітичні центри та ЗМІ влаштовують своєрідні «перегони» наукових та аналітичних статей, покликаних розкрити змістовні характеристики окресленого новітнього феномену. Серед перших організованих спроб, Р. Болдвін і Б. ді Моро уклали електронне видання, яке включило 14 «листів» від різноманітних авторів з обговореннями та дискусійними питаннями щодо впливу таких наслідків у рамках загальної макроекономічної системи та її детермінант, а також політичної сфери, торгівлі, ланцюгів глобального виробництва, міжнародних фінансів, банкінгу та чутливості регіональних систем [1]. Деякі з цих робіт базувалися на симуляційних абстрактно створених моделях, проте більшість витікали з минулого досвіду, актуальних даних у режимі реально часу та інтуїтивних і політичних перспектив, що безсумнівно є важливим фактором на користь дійсної ідентифікації коронаномії (економіки COVID-19) як новітнього прояву «нової норми» світової економіки [2; 3].

Пандемія вразила всі основні економіки, включаючи країни Великої сімки, які спільно ділять 60% світового попиту та пропозиції (ВВП), 65% світового виробництва та 41% світового експорту обробної промисловості; тому, оскільки ці економіки сильно постраждали, решта глобалізованого світу піде за вектором «локомотиву» світової економіки. Ці дані були схарактеризовані, як «макроекономічний грип» – тимчасовий негативний шок попиту та пропозиції, що призводить до тимчасового падіння обсягів виробництва, за яким слідує швидке відновлення і, можливо, повне надолуження дефіциту [3; 4]. Проте пандемія розширює рамки такого поняття, оскільки тимчасовість у рамках сучасності COVID-19 переросла у невизначеність, що спричиняє масштабні, глобальні та стійкі економічні зриви.

В. Маккіббін і Р. Фернандо використовували динамічне стохастичне моделювання загальної рівноваги та обчислювальну загальну рівновагу, щоб створити сім сценаріїв пандемії і показати, що за всіх сценаріїв зростання ВВП зменшується в економіках у всьому, вплив вірусу на економіку є стабільним та поступальним. Вони припускають, що пандемія COVID-19 є як шоком попиту, так і шоком пропозиції – що суттєво уповільнило сукупні торгові потоки і спричинило міжнародні викривлення ланцюга поставок, пов'язані з виробничими проблемами та впливом «макроекономічного грипу» на пропозицію [12].

На додачу до організованих досліджень, все більше обговорень відбувається в різних засобах масової інформації у формі думок, оглядів, перспектив та блогів за участю експертів та аналітичних центрів. Які б дискусії

не були доступні на сьогоднішній день, можна припустити, що пандемія призведе до довготривалого та, можливо, стійкого руйнування в економіках, що може спричинити глобальну економічну депресію. Теоретичне сприйняття цього як ідентифікованого процесу дозволить моделювати теорії та практичні схеми уникнення значного негативного впливу. Ймовірні широкомасштабні, короткострокові та довгострокові макроекономічні наслідки можуть бути спрогнозовані шляхом поєднання теорій та наявних доказів.

Наслідки пандемії коронавірусу можуть в наступні 3-5 років поставити під загрозу розвиток світової економіки. Крім того, в результаті пандемії може посилитися соціальна нерівність і на найближчі 5-10 років ослабнути геополітична стабільність. Зокрема, представники бізнесу і різних соціальних груп застерігають про ризики спекулятивних бульбашок, цінних флуктуацій, боргова кризи і кризи IT-інфраструктури. У той же час прискорений цифровий розвиток може привести до зростання числа кібератак, а соціальне дистанціювання – до проблем зі здоров'ям.

Пандемія була жорстким, реальним стрес-тестом для усієї світової спільноти, і якщо на початку цього масштабного спалаху, усі економічні системи реагували на неї як на виклик подальшому функціонуванню, як певний «подразнюючий тригер», то з поступальним рухом часу, це почало сприйматися як невід'ємна умова сучасної економічної діяльності, і саме так відбулась ідентифікація економіки в умовах COVID-19 як нового уже звичного прояву норми світової економіки.

### Список використаних джерел:

1. Baldwin R. di Mauro B.W. Economics in the Time of COVID-19. 2020. URL: <https://voxeu.org/system/files/epublication/COVID-19.pdf>
2. COVID-19: Implications for business. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/risk/our-insights/covid-19-implications-for-business#>.
3. Measuring the Economic Risk of COVID-19. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/1758-5899.12851>.
4. Резнікова Н., Пнченко В. Вакцина від макроекономічного грипу. Або цікаве та важливе про китайську коронаноміку. Дзеркало тижня. URL: [https://zn.ua/ukr/foreign\\_economics/vaktsina-vid-makroekonomichnoho-hripu.html](https://zn.ua/ukr/foreign_economics/vaktsina-vid-makroekonomichnoho-hripu.html)
5. Відякіна М.М., Резнікова Н.В. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики. *Культура народів Причорномор'я (Проблеми матеріальної культури. Економіка. Географія)*. 2014. № 257. С. 46–52.
6. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Детермінанти кризових потрясінь: макроекономічні виміри. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. 2013. №33 (2). С. 96–101.
7. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 5 (171). С. 23-27.

8. Іващенко О.А., Резнікова Н. В. Сучасна глобальна криза як трансформаційна ознака цивілізаційних змін. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. №6. С. 47-53.

9. Резнікова Н.В. Макроэкономические координаты глобальной неозависимости. *Rozwój społeczności międzynarodowej: przeszłość oraz nowe wyzwania*. Lwów-Olsztyn, 2016. S.37-48.

10. Резнікова Н.В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости. *Modern Science — Moderní věda*. 2016. № 2. P.52-55.

11. Резнікова Н. В., Рубцова М. Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с

12. McKibbin W. Fernando R. The economic impact of COVID-19.2020. URL: <https://voxeu.org/system/files/epublication/COVID-19.pdf>

**Дресрман К. Ю.,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **НАЗАД У МАЙБУТНЄ: ПАНДЕМІЯ КОРОНАВІРУСУ КРИЗЬ ПРИЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ ІСТОРІЇ ТА ЇЇ ПОТЕНЦІЙНІ НАСЛІДКИ**

Пандемія COVID-19 вже призвела до величезних людських жертв – спричинені нею криза системи охорони здоров'я і економічний спад, схоже, можуть мати катастрофічні масштаби і надзвичайну руйнівну силу. Щоб передбачити потенційний довгостроковий вплив COVID-19 на людство протягом наступних десятиліть і відреагувати на нього, необхідно звернутися до історії. Як відомо, історія людства має тенденцію до циклічних повторів, а отже, дослідивши досвід минулих поколінь, зокрема відносно пандемій і криз, можна спрогнозувати вплив сьогоденних реалій на здоров'я, труд і людський капітал у майбутньому. Адже генетичні корені сучасних міжнародних економічних взаємозв'язків сягають у сиву давнину, визначаючи історію як безперервний і цілісний процес. Це зумовлює можливість і необхідність використання багатющого історичного досвіду в нових соціально-економічних умовах [25, с.13].

Вірус виявляє сильні та слабкі сторони наших систем охорони здоров'я, політичних інститутів, засобів масової інформації та безпосередньо наших економік. Шкода нанесена вже в перші місяці пандемії дійсно вражає: у другому кварталі 2020 року економічне зростання у ЄС скоротилося на 11,7% порівняно з першим кварталом і на 14,1% порівняно з тим же кварталом 2019 року. Зайнятість у країнах ЄС зменшилася на 2,6%, або на 5,5 мільйона робочих місць. У Японії економіка впала у річному вимірі на 27,8%. Лише за два місяці з початку пандемії понад 20 мільйонів осіб втратили роботу у США,

перекресливши зусилля майже десяти років щодо збільшення кількості робочих місць. Іноземні інвестори розпочали виводити кошти з країн, що розвиваються (майже 42 млрд дол.). У Латинській Америці 29 мільйонів громадян можуть зазнати бідності, що зведе нанівець десятиліття спроб зменшити нерівність у доходах. Загалом же пандемія вже знизилася потенціал світової економіки на 90 трлн дол. — більше, ніж будь-коли [24].

Окрім очевидних проблем, які вимагають негайного вирішення, серед яких смертність, порушення роботи бізнесу, втрата робочих місць і втрата права викупу заставних, існують менш явні потенційні наслідки, які також заслуговують на термінову увагу, а саме – довгострокова шкода людському капіталу та добробуту. Потенціал довгострокової шкоди людському капіталу впливає з двох основних характеристик поточної пандемії. По-перше - розповсюджена та досить тривала захворюваність серед населення, викликана такими чинниками, як широкий географічний діапазон, відносно висока легкість передачі та порівняно низька летальність. По-друге, пандемія спричинила безпрецедентно великий економічний спад, який сам по собі здатний мати незгладимий вплив на здоров'я та доходи навіть для тих, хто сам не хворіє.

Звертаючись до історичних свідчень того, як наслідки COVID-19 можуть розгортатися в довгостроковій перспективі, слід зафіксувати ключові особливості поточної кризи – її епідеміологію, демографію та заходи політики на сьогоднішній день. Порівняння цих показників з тими, що спостерігалися в минулих пандеміях, дасть уявлення про те, які історичні пандемії можуть служити найбільш корисними орієнтирами в майбутньому.

Надзвичайно швидке глобальне розповсюдження вірусу напряму пов'язане з високо глобалізованим характером нашої сучасної економіки. Незважаючи на те, що світові економіки зараз значно більш тісно інтегровані, ніж у минулому, навіть у доіндустріальну епоху, Альфані і Мерфі документально підтверджують, що хвороба поширювалася торговими шляхами або через міжрегіональні комерційні контакти. Зокрема, великі центри торгівлі, такі як Амстердам, Лондон і Венеція, часто стикалися зі спалахами чуми [2; 3; 4; 5].

Вплив пандемії на економіку залежить також від її тяжкості, або рівня летальності. Наприклад, викорінення анкілостоми на півдні США – не смертельної хвороби – покращило рівень освіти та доходів у районах з високими показниками зараження, але мало що змінило в загальній демографічній, економічній чи інституційній структурі [6]. Спалахи чуми, які мали надзвичайно високий рівень смертності, навпаки, принципово змінили світову економіку через їх вплив на чисельність населення та демографічну структуру. Наприклад, Фогтлендер і Вот стверджують, що збільшення заробітної плати внаслідок нестачі робочої сили від смертності від чуми збільшило попит на міські продукти, викликавши цикл урбанізації [7]. Дітмар і Мейзенцаль демонструють, що спалахи чуми сприяли поширенню законів Реформації та розповсюдженню суспільних благ [8].

Стратегії регулювання розповсюдження COVID-19 різноманітні, і зазвичай включають скоординоване постачання та розподіл захисного обладнання, перерозподіл медичного потенціалу, тестування на віруси та

антитіла, відстеження контактів, часте санітарне очищення державних установ, соціальне дистанціювання, носіння масок, заборона скупчень в громадських місцях, обмеження великих зібрань, ізоляція заражених осіб, закриття шкіл та бізнесу та рекомендації щодо перебування вдома. Серед цих стратегій закриття закладів та карантин – одні з найбільш доступних і широко використовуваних у рамках COVID-19. Такий підхід, також має сильний історичний прецедент. Фактично, закриття та карантин були чи не єдиними доступними стратегіями в минулому. Наприклад, обмеження публічних зібрань та закриття шкіл були реалізовані під час пандемії 1918 р. [9]. Подібним чином, коли Англія боролася з чумою в 1600-х роках, вони відправляли на карантин кораблі з інших країн, закривали паби та обмежували дозволена кількість мешканців у будинках, що досить схоже на сучасні заходи під час пандемії COVID-19 [10]. Дійсно, вражає – може, навіть насторожує – те, як мало що змінилося у способах боротьби з пандеміями, незважаючи на багатомісячні досягнення в галузі медицини, охорони здоров'я та покращення рівня життя.

Однією з центральних особливостей нинішньої пандемії коронавірусу є раптові, надзвичайні та широкомасштабні економічні зриви, які вона спричинила. У певному сенсі "Чорна смерть" або криза СНІДу в Африці, здається, є близькими аналогами, оскільки вони також були загрозами для здоров'я з масовими та тривалими економічними наслідками. Катастрофічна загибель людей під час цих пандемій кардинально змінила суспільства та економіки, наприклад, дефіцит робочої сили збільшив реальну заробітну плату тих, хто вижив, і інші демографічні, економічні, соціальні, культурні, та інституційні зміни мали місце [11].

У своєму дослідженні довготривалого економічного впливу пандемії грипу 1918 року на добробут, Алмонд виявляє широкомасштабні несприятливі наслідки для людського капіталу та ринку праці серед американських когорт, що зазнали пандемії внутрішньоутробно. Сюди входять значне зниження рівня освіченості, заробітної плати та соціально-економічного статусу, поряд із значним збільшенням бідності, отримання соціальних виплат, ймовірності ув'язнення та, особливо серед чоловіків, ймовірності фізичної втрати працездатності [12].

Інші дослідники показують, що кризи мають позитивний вплив на загальний стан здоров'я, наприклад, звільняючи час для зміцнення здоров'я, спорт, догляд за дітьми та грудне вигодовування [13; 14; 15]; шляхом зменшення доходів, доступних для підтримки нездорової поведінки, таких як зловживання алкоголем, тютюном та наркотиками [16; 17]; шляхом перерозподілу висококваліфікованих медичних працівників серед груп населення з підвищеним ризиком [18]; а також шляхом зменшення небезпечного впливу людей на довкілля, дорожньо-транспортних пригод, травм на виробництві та екологічного забруднення [19; 20]. Водночас різке зменшення доходів може поставити під загрозу задоволення основних потреб, таких як харчування, медичне обслуговування та житло [21; 22]; і може спричинити психологічний стрес, що, в свою чергу, підвищує рівень самопошкодження та ризикованої поведінки [23].

Досвід як історичних пандемій і криз здатен дати нам уявлення про можливі довгострокові наслідки COVID-19 та про те, як ми можемо зменшити

їх. Досвід пандемії грипу 1918 року свідчить про те, що хвороби можуть впливати на людей протягом усього життя, як безпосередньо через погіршення стану здоров'я, так і побічно через зменшення інвестицій у людський капітал. Велика депресія вказує на інші довгострокові наслідки, пов'язані з пандемією і сповільненням економічної активності: як народження, так і вихід на ринок праці під час Великої депресії призвели до економічних проблем вже у зрілому віці, а обмеження міграції мали негативний вплив на приватних осіб та фірми. Що важливо, історія показує нам, що ці два типи впливу взаємно підсилюються: шкода здоров'ю має тенденцію підривати перспективи ринку праці в довгостроковій перспективі, тоді як шкода перспективам ринку праці має тенденцію підривати здоров'я в довгостроковій перспективі. Історія свідчить про потенційно величезні майбутні витрати як на економіку, так і на захисну мережу, що виникають внаслідок пригніченого економічного стану, хронічних проблем зі здоров'ям та зменшення народжуваності населення, що зазнало впливу COVID-19.

Розбіжності в поглядах на економічну політику щодо подолання наслідків пандемії COVID-19 і протидії наступним пандемічним кризам напружують відносини між розвиненими економіками і країнами, що розвиваються, а також між північними і південними членами єврозони, ставлячи під загрозу союзи і усталені концепції національної безпеки. Це також порушує питання майбутнього світового лідерства, оскільки слабші країни орієнтуватимуться на ті, які допомагатимуть вирішувати кризові питання [24].

Пропонуючи розуміння не лише дій, а й коротко- та довгострокових результатів діяльності урядів, фірм та приватних осіб, економічна історія може спрямувати нас до кращих рішень у цій та майбутніх кризах.

### Список використаних джерел:

1. Arthi V., Parman J. Disease, downturns, and wellbeing: Economic history and the long-run impacts of COVID-19. *Explorations in Economic History*. 2021. Vol. 79. URL: <https://ideas.repec.org/a/eee/exehis/v79y2021ics0014498320300838.html>
2. Alfani G., Murphy T. Plague and lethal epidemics in the pre-industrial world. *The Journal of Economic History*. 2017. Vol. 77 (1). P. 314–343.
3. Alfani G. Plague in seventeenth-century Europe and the decline of Italy: An epidemiological hypothesis. 2012. URL: <https://epc2012.princeton.edu/papers/120156>
4. Biraben J. N. Les Hommes et la Peste en France et dans Le Pays Européens et Méditerranées. 1975. URL: [https://www.persee.fr/doc/adh\\_0066-2062\\_1976\\_num\\_1976\\_1\\_1333](https://www.persee.fr/doc/adh_0066-2062_1976_num_1976_1_1333)
5. Curtis D. Was plague an exclusively urban phenomenon? Plague mortality in the seventeenth-century low countries. *Journal of Interdisciplinary History*. 2016. Vol. 47 (2). P. 1–32.



6. Bleakley H. Disease and development: Evidence from hookworm eradication in the American South. *The Quarterly Journal of Economics*. 2007. Vol. 122 (1). P. 73–117.
7. Voigtländer N., Voth H.-J. How the West ‘invented’ fertility restriction. *The American Economic Review*. 2013. Vol. 103 (6). P. 2227-2264.
8. Dittmar J., Meisenzahl R.R. State capacity and public goods: Institutional change, human capital, and growth in historic Germany. 2017. URL: <https://www.federalreserve.gov/econresdata/feds/2016/files/2016028pap.pdf>
9. Markel H., Lipman H.B., Navarro J.A., Sloan A., Michalsen J.R., Stern A.M., Cetron M.S. Nonpharmaceutical Interventions Implemented by US Cities During the 1918-1919 Influenza Pandemic. *JAMA*. 2007. Vol. 298 (6). P. 644–654.
10. Bell W.G. The great plague in London in 1665. *The Great Plague in London in 1665*. London: John Lane; New York: Dodd, Mead and company, 1924. 374 p.
11. Young A. The gift of the dying: The tragedy of AIDS and the welfare of future African generations. *The Quarterly Journal of Economics*. 2005. Vol. 120 (2). P. 423–466.
12. Almond D. Is the 1918 influenza pandemic over? Long-term effects of in utero influenza exposure in the post 1940 U.S. population. *Journal of Political Economy*. 2006. Vol. 114 (4). P. 672–712.
13. Dehejia R., Lleras-Muney A. Booms, busts, and babies’ health. *The Quarterly Journal of Economics*. 2004. Vol. 119 (3). P. 1091–1130.
14. Miller G., Urdinola B. P. Cyclical mortality, and the value of time: The case of coffee price fluctuations and child survival in Colombia. *Journal of Political Economy*. 2010. Vol. 118 (1). P. 113.
15. Ruhm Ch. Are recessions good for your health? *The Quarterly Journal of Economics*. 2000. Vol. 115 (2). P. 617–650.
16. Ruhm Ch. Healthy living in hard times. *Journal of Health Economics*. 2005. Vol. 24 (2). P. 341–363.
17. Ruhm Ch., Black W. Does drinking really decrease in bad times? *Journal of Health Economics*. 2002. Vol. 21 (4). P. 659–678.
18. Stevens A.H., Miller D., Page M., Filipowski M. The best of times, the worst of times: Understanding pro-cyclical mortality. *American Economic Journal: Economic Policy*. 2015. Vol. 7 (4). P. 279–311.
19. Muller A. Business recession, alcohol consumption, drinking and driving laws: Impact on Oklahoma motor vehicle fatalities and fatal crashes. *The American Journal of Public Health*. 1989. Vol. 79 (10). P. 1366–1370.
20. Miller D. L., Page M., Stevens A.H., Filipowski M. Why are recessions good for your health? *American Economic Review*. 2009. Vol. 99 (2). P. 122–127.
21. Griffith R., O’Connell M., Smith K. Food expenditure and nutritional quality over the Great Recession. 2013. URL: <https://www.ifs.org.uk/bns/bn143.pdf>
22. Painter G. What happens to household formation in a recession? *Journal of Urban Economics*. 2013. Vol. 76. P. 93-109.

23. Sullivan D. von Wachter T. Job displacement and mortality: An analysis using administrative data. *The Quarterly Journal of Economics*. 2009. Vol. 124 (3). P. 1265–1306.

24. Панченко В., Резнікова Н. Світова економічна криза набирає обертів. Що ж робити? *Дзеркало тижня*. 2020. URL: [https://zn.ua/ukr/foreign\\_economics/svitova-ekonomichna-kriza-nabiraje-obertiv-shcho-zh-robiti.html](https://zn.ua/ukr/foreign_economics/svitova-ekonomichna-kriza-nabiraje-obertiv-shcho-zh-robiti.html)

25. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика. Київ: Либідь, 2019. 960 с.

**Єршова О. Л.,**

*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувачка кафедри економіко-математичних дисциплін та  
інформаційних технологій,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ;*

**Ставицький О. В.,**

*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри комп'ютерних технологій,  
Київський інститут бізнесу, та технологій, м. Київ*

## ГЕНЕЗИС СЕРВІСУ ЕЛЕКТРОННОЇ ПОШТИ

Людство в наш час постійно обмінюється великою кількістю інформації, і у робочій сфері, більшою мірою, для цього використовується електронна пошта. У великих компаніях електронна пошта є невід'ємною частиною в роботі працівників. Вони діляться з колегами необхідними відомостями, надсилають важливу документацію, службові записи, узгоджують час ділових зустрічей.

Електронна пошта, як концепція існує довше інтернету. Перший приклад електронної пошти знаходяться на комп'ютерах Массачусетського технологічного інституту в програмі під назвою «MAILBOX», створеній ще в 1965 році. Користувачі комп'ютерів МІТ мали можливість залишати повідомлення використовуючи цю програму на комп'ютерах в університеті для інших користувачів, які могли побачити повідомлення наступного разу, коли ввійдуть в систему. Система була досить ефективною, але тільки в тому випадку, якщо люди, які були зацікавлені в спілкуванні один з одним, час від часу використовували той самий комп'ютер.

Електронна пошта (e-mail) є однією з найважливіших можливостей Інтернету, що призначена для обміну поштовими повідомленнями між абонентами [3].

У 1969 році Міністерство оборони США представило мережу ARPANET (Advanced Research Projects Agency Network) – яка з'єднує безліч комп'ютерів у відділі для зв'язку в організації. 29 жовтня 1969 року було надіслано перше

повідомлення з комп'ютера на комп'ютер ARPANET. У 1971 році, Рей Томлінсон винайшов та розробив електронну пошту, яку ми знаємо сьогодні, створивши веб систему електронної пошти ARPANET.

При надсиланні повідомлення з одного комп'ютера на інший у мережі, як правильно вказати, куди повинні надсилатися поштові повідомлення? Рей Томлінсон знав відповідь – символ «@», що, мабуть, був одним з найгеніальніших його ідей та великим внеском в Інтернет, яким ми користуємось і сьогодні. Вказати пункт призначення повідомлення стало настільки ж просто, як і його адреса: «ім'я користувача @ ім'я комп'ютера», з того часу, таким чином адресується електронна пошта.

Вже в 1976 році 75% всього трафіку ARPANET складала електронна пошта. Середовище виявилось настільки корисним, що почали виникати ідеї про те, як можна було б відправити повідомлення з електронної пошти користувачеві комп'ютером який знаходиться за внутрішньою мережею.

Ця концепція спілкування через електронну пошту від організації до організації стала поштовхом до появи самого Інтернету.

Наближаючись до 1980-х років, коли Інтернет тільки зароджувався, постачальники Інтернет-послуг (ISP) почали пов'язувати людей по всьому світу, і внаслідок чого з'явилися сайти з «хостингом» електронної пошти. Для багатьох нових користувачів Інтернету електронна пошта стала першим практичним застосуванням цього дивовижного нового засобу обміну інформацією.

До 1993 року слово «electronicmail» в публічній лексиці було замінено словом «email», і використання Інтернету набуло широкого розповсюдження.

Протягом наступних кількох років AmericaOnline (AOL), Echomail, Hotmail і Yahoo сформували фундамент (основу) Інтернету та електронної пошти. Вони вклали гроші в маркетинг, щоб підвищити доступність і розкрити переваги Всесвітньої павутини для ширшої аудиторії.

В кінці 1990-х років використання інтернету швидко почало зростати з 55 мільйонів користувачів по всьому світу до 400 мільйонів (1999 рік). Коли ринковий потенціал інтернету став широко очевидний, спам в електронній пошті почав рости в геометричній прогресії, створюючи потребу в програмному забезпеченні для сортування електронної пошти.

На межі тисячоліть наявність «адреси» електронної пошти перетворилося з розкоші / цікавості в суспільне очікування, на кшталт номера телефону. Ера електронної пошти почалася по-справжньому.

В Україні електронна діяльність визначається Законами України «Про електронні документи та електронний документообіг» та «Про електронний цифровий підпис», прийняті 22 травня 2003 року (набули чинності 1 січня 2004 року), а також низкою підзаконних нормативно-правових актів, прийнятих до їх виконання [2].

Прикладами систем електронного документообігу в Україні є: Megapolis, Документообіг, ОПТИМА-WorkFlow, АСКОД, Док Проф та el-Dok [1].

Робота системи електронної пошти в Інтернеті забезпечується спеціальними поштовими серверами. Зазвичай вони встановлюються на сайті компанії-провайдера (якщо вони належать цій компанії) або за її межами (якщо вони належать іншій компанії).

Для надсилання повідомлень пошта встановлює з'єднання з сервером провайдера і записує повідомлення в область пам'яті, виділену на поштовому сервері.

Потім поштовий сервер відправника пересилає повідомлення на поштовий сервер одержувача. Перший із цих серверів, як правило, знаходиться на майданчику провайдера відправника, а другий – на майданчику провайдера одержувача.

Повідомлення надходить до особистих поштових каталогів одержувача, звідки він потім може переписати їх у вхідні скриньки поштової програми, підключившись до сервера свого провайдера.

Для надсилання та отримання листів використовуються деякі поштові протоколи:

- Simple Mail Transfer Protocol, SMTP – відправляє лист поштового сервера;

- Post Office Protocol 3, POP3 – приймає лист від поштового сервера і передає одержувачу;

- Internet Message Access Protocol, IMAP – як і POP3, витягує лист з поштового сервера, але цей протокол більш сучасний і зручний.

SMTP – це простий протокол передачі пошти. Він перекладається з англійської як простий протокол пересилання пошти. Аналізуючи назву, можна зробити висновок, що SMTP-сервер відповідає за надсилання списків розсилки. Його завдання, як правило, складається з двох основних функцій:

- Перевірка правильності налаштувань та надання дозволу комп'ютеру, який намагається надіслати повідомлення електронної пошти;

- Надсилання вихідного повідомлення на вказану адресу та підтвердження успішного надсилання повідомлення. Якщо доставлення неможливе, сервер повертає лист з відповіддю із помилкою надсилання відправнику.

Відправляючи повідомлення електронною поштою, SMTP-сервер відправника встановлює зв'язок із сервером, який отримає це повідомлення. Таке «спілкування» відбувається шляхом надсилання та отримання команд, утворюючи сеанс SMTP з необмеженою кількістю операцій SMTP.

До переваг використання поштового сервера – можна зазначити, що поштові сервери це частина великих вебпроектів, які крім пошти містять і інші сервіси: пошукові системи, соцмережі, інструменти для вебмайстрів, відео платформи та ігрові платформи в деяких випадках. В обмін на можливість створити безплатну поштову скриньку вони використовують ваші дані для складання рекламних профілів. Звичайно, ваші листи ніхто не читає. Однак ваша пошта аналізується алгоритмами та створюються анонімні профілі користувачів. Це найчастіше використовується для показу персоналізованої реклами користувачеві. Але головним завданням поштових серверів є

забезпечення приймання та передачі електронних листів користувачів, а також їх маршрутизація.

### Список використаних джерел:

1. Електронний документообіг (загальне діловодство). URL: <http://www.viaduk.com/viaduk/web5ua.nsf/0/ACC6E5C6C0A30BD9C225726F0051E265>.

2. Про електронний цифровий підпис: Закон України від 22.05.2003 № 852-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/852-15#Text>

3. Кадемія М.Ю. Інформаційно-комунікаційні технології навчання: термінологічний словник. Львів: Вид-во “СПОЛОМ”, 2009. 260 с.

**Єфімов Д. О.,**

*студент освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент зовнішньоекономічної  
діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## СУЧАСНІ ДРАЙВЕРИ ЗРОСТАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ СМАРТФОНІВ

Обсяг глобального ринку смартфонів в 2020 році склав 1,29 млрд одиниць, проти 1,37 млрд одиниць в 2019 році. Незважаючи на те, що поставки смартфонів знизилися на 5,9 %, ринок завершив 2020 рік з хорошими результатами, показавши «вражаюче відновлення» в останні місяці року (табл. 1).

Лідером глобального ринку смартфонів в 2020 році залишилася SamsungElectronics, однак поставки смартфонів південнокорейської корпорації зменшились до 266,7 млн одиниць, тобто на 9,8 %, що складає 20,6 % загального обсягу ринку [1-2].

*Таблиця 1*

### Топ-5 компаній-виробників смартфонів на світовому ринку в 2019-2020 рр.

№ п/п	Компанія	2020 р.		2019 р.		Річне зростання
		Обсяг поставок, млн од.	Частка ринку	Обсяг поставок, млн од.	Частка ринку	
1	Samsung	266,7	20,6 %	295,8	21,6 %	-9,8 %
2	Apple	206,1	15,9 %	191,0	13,9 %	7,9 %
3	Huawei	189,0	14,6 %	240,6	17,5 %	-21,5 %
4	Xiaomi	147,8	11,4 %	125,6	9,2 %	17,6 %
5	VIVO	111,7	8,6 %	110,1	8,0 %	1,5 %
6	Інші	371,0	28,7 %	409,5	29,8 %	-9,4 %
7	Всього	1292,2	100,0 %	1372,6	100,0 %	- 5,9 %

*Джерело: [1]*

На друге місце піднялася компанія Apple, збільшивши обсяги iPhone на 7,9 % за підсумками 2020 року. В результаті частка американської компанії Apple за рік збільшилася з 13,9 % до 15,9 %. Причину такого зростання пояснюють попитом на нову лінійку iPhone 12, завдяки якому в четвертому кварталі 2020 року було продано рекордну для Apple кількість смартфонів – понад 90 млн штук. Це дозволило компанії в жовтні-грудні вийти на перше місце в світі.

Huawei, яка в 2019 році знаходилася на другому місці в рейтингу топ-5 найбільших виробників смартфонів, в 2020 році опинилася на третьому місці. Головна причина – санкції США, через які китайській компанії було заборонено продавати телефони з сервісами Google. В результаті поставки смартфонів Huawei в 2020 році знизилися на 21,5 %, а ринкова частка – з 17,5 % до 14,6 % (табл. 2).

Таблиця 2

**Топ-5 компаній-виробників смартфонів на світовому ринку,  
4 квартал 2019-2020 рр.**

Компанія	4 квартал 2019 р.		4 квартал 2020 р.		Річне зростання
	Обсяг поставок, млн од.	Частка ринку	Обсяг поставок, млн од.	Частка ринку	
Apple	73,8	19,9 %	90,1	23,4 %	22,2 %
Samsung	69,5	18,8 %	73,9	19,1 %	6,2 %
Xiaomi	32,8	8,9 %	43,3	11,2 %	32,0 %
OPPO	30,6	8,3 %	33,8	8,8 %	10,7 %
Huawei	56,2	15,2 %	32,3	8,4 %	-42,4 %
Інші	107,1	28,9 %	112,4	29,1 %	5,0 %
Всього	369,9	100,0 %	385,9	100,0 %	4,3 %

Джерело: [1]

Компанії Xiaomi і Vivo в 2020 році займали 9,2 % і 8 % ринку смартфонів відповідно. Xiaomi збільшила обсяги продажів на 17,6 %, Vivo – на 1,5 %, чому значною мірою сприяли невдачі Huawei.

Основними факторами відновлення ринку смартфонів у 2020 році є:

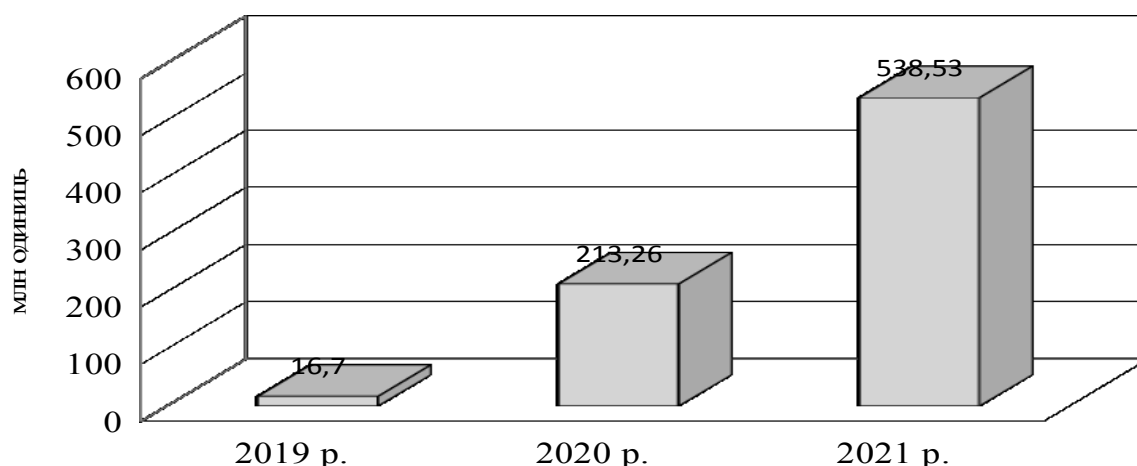
- поживлення попиту в четвертому кварталі завдяки виходу нових моделей смартфонів і традиційно сильному передноворічному сезону;
- стабільний попит на 5G -телефони;
- масштабні промо-акції;
- популярність моделей початкового і середнього рівня [1].

Глобальні продажі 5G - смартфонів в 2020 році збільшившись майже в 13 разів в порівнянні з 2019 роком, з 16,7 млн одиниць до 213,26 млн одиниць (рис. 1).

Такому зростанню ринку сприяли кілька чинників, а саме:

- підвищення доступності 5G-зв'язку на фоні широкого розвитку мереж нового покоління;

- розширення асортименту 5G-смартфонів;
- поява недорогих пристроїв з цінниками до 200 дол. США.



**Рис.1. Обсяги продажів смартфонів за 2019-2020 рр., прогноз на 2021 р.**

*Джерело: [2]*

Дослідники Gartner відзначають, що драйвером зростання продажів 5G-смартфонів на ринках, що розвиваються буде прагнення покупців придбати смартфон з кращими характеристиками і підтримкою мобільних мереж нового покоління в якості додаткової опції [2].

Аналітики TrendForce виділили найбільших виробників смартфонів з підтримкою 5G-мереж: 31 % частки ринку припадає на компанію Apple, другу позицію займає Huawei з показником в 30 %, слідом розташувалася Samsung (11 %), а четверте місце поділили між собою китайські бренди Oppo, Vivo і Xiaomi, які мають приблизно однакові частки (приблизно 9 %). На виробників з КНР приходить майже 60 % поставок 5G-смартфонів.

Аналітики TrendForce, прийшли до того ж висновку, що і дослідники Gartner, відзначивши, що в 2020 році обсяг продажів 5G-смартфонів склав 240 млн одиниць, що відповідає 19 % загального обсягу ринку смартфонів [3].

Незважаючи на падіння продажів по всій Європі і глобальну пандемію COVID-19, експерти CounterpointResearch стверджують, що в квітні 2020 року Huawei стала найбільшим виробником смартфонів. Компанія змогла збільшити свою частку ринку завдяки популярності в Китаї. Під час пандемії попит на нові смартфони на більшості міжнародних ринків впав, проте в Китаї хвиля COVID-19 пройшла раніше і до квітня ринок вже почав відновлюватися.

Samsung, з іншого боку, сильно постраждала через жорсткі обмеження в Індії і Європі. Аналітики CounterpointResearch підкреслили, що попит на нову серію GalaxyS20 5G виявився вкрай низьким у порівнянні з попередніми моделями. Даних про продажі на доступні, але, судячи з непрямих звітів, продажі впали більш ніж на 30 %.

Продажі смартфонів в Китаї продовжують відновлюватися, але попит в Європі, Північній Америці та Індії все ще залишається вкрай низьким. Ці три регіону є надзвичайно важливими для Samsung, а значить, її продажі можуть впасти ще більше. Втім, Samsung, швидше за все, збереже перше місце після нормалізації міжнародних ринків у 2021 році [4].

#### **Список використаних джерел:**

1. Smartphone Shipments Return to Positive Growth in the Fourth Quarter Driven by Record Performance by Apple, According to IDC. URL:

[https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS47410621&utm\\_medium=rss\\_feed&utm\\_source=Alert&utm\\_campaign=rss\\_syndication](https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS47410621&utm_medium=rss_feed&utm_source=Alert&utm_campaign=rss_syndication)

2. Gartner Says Worldwide Smartphone Sales to Grow 11% in 2021. URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2021-02-03-gartner-says-worldwide-smartphone-sales-to-grow-11-percent-in-2021>

3. Global Smartphone Production Expected to Reach 1.36 Billion Units in 2021 as Huawei Drops Out of Top-Six Ranking, Says TrendForce. URL: <https://www.trendforce.com/presscenter/news/20210105-10630.html>

4. Huawei overtook Samsung in April to become the largest smartphone manufacturer. URL: [https://www.phonearena.com/news/huawei-overtake-samsung-number-one-smartphone-manufacturer-april\\_id125328](https://www.phonearena.com/news/huawei-overtake-samsung-number-one-smartphone-manufacturer-april_id125328)

**Жукович І. А.,**

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,  
провідний науковий співробітник офісу оцінювання діяльності  
наукових установ НАН України,*

*ДУ «Центр оцінювання діяльності наукових установ та наукового  
забезпечення розвитку регіонів України НАН України», м. Київ*

### **ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ВИСНОВКИ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРШОГО РАУНДУ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ НАУКОВИХ УСТАНОВ НАН УКРАЇНИ**

За період 2016-2020 роки було проведено перший раунд оцінювання установ, що входять до складу Національної Академії наук України, відповідно до «Методики оцінювання ефективності діяльності наукових установ НАН України» (далі – Методика) [1], яку розроблено для реалізації заходів визначених у Концепції розвитку НАН України на 2014–2023 роки.

Процедуру оцінювання пройшли 150 наукових установ НАНУ та 1188 їх підрозділів. За результатами оцінювання 119 (79,3 %) установ було віднесено до категорії «А» (установи-лідери за багатьма науковими напрямками), 30 (20,0 %) – до категорії «Б» (установи, що займають стабільні позиції на національному рівні). До установ, що проводять дослідження у відповідній галузі науки в



Україні та є маловідомими у світовому науковому просторі (категорія «В»), віднесено одну установу – Державний дендрологічний парк «Тростянець». До категорії «Г» – установи, що демонструють низький рівень розвитку та відсутність вагомих результатів діяльності, не є унікальними у відповідній галузі науки, – не віднесено жодної установи.

Як позитивний аспект оцінювання можна зазначити те, що в Україні було вперше впроваджено методику оцінювання наукових установ яка ґрунтується на базових принципах, що зазначені в основних положеннях Лейденського маніфесту [2]. Кількісні показники є лише одним з елементів процедури оцінювання, ухвалення результатів здійснюється експертами на основі якісного аналізу інформації, що охоплює різні аспекти діяльності установи. Результати оцінювання визначаються відповідно до експертного судження.

Відхід від спрощених, суто механічних підрахунків комплексних коефіцієнтів для оцінювання наукової діяльності надав можливість оцінити результати діяльності установ та їх підрозділів, визначити перспективи розвитку враховуючи місію, відмінності та специфіку установ різних галузей науки, місце установи в національному та міжнародному науковому середовищах тощо.

Проведення оцінювання на основі методу експертних оцінок мало позитивні відгуки від керівництва та співробітників установ, що пройшли процедуру. Підготовка матеріалів для проведення оцінювання надало можливість установам проаналізувати свої сильні та слабкі сторони. Висновки експертів дозволили визначити загрози та нові можливості для розвитку установи, напрями підвищення конкурентоспроможності на сучасному етапі розвитку науки, економіки та суспільства.

Серед складнощів оцінювання, проведеного шляхом експертної оцінки, які виникали, можна визначити те, що воно займає багато часу та сильно залежить від поглядів експерта, від прихильності його до наукової школи, а це породжувало серйозну проблему з підбором експертів.

Зазначимо, що для проведення оцінювання установ НАНУ було залучено 894 експерти, з них 318 (35 %) – представники позаакадемічних установ (наукових установ, що не входять до складу НАНУ; закладів вищої освіти; органів державної влади; міністерств та відомств України), 99 (11 %) – іноземні експерти.

Щоб досягти більшої об'єктивності при проведенні оцінювання необхідно залучати більше іноземних експертів, але це потребує значних фінансових витрат на оплату їх відряджень та переклад основних матеріалів для проведення оцінювання на англійську мову. У сучасних умовах, коли навіть вітчизняні експерти проводять оцінювання на безоплатній основі, НАН України не може собі дозволити таке фінансування.

Особливо актуальним на сьогодні стає питання щодо створення єдиної інформаційної системи наукового потенціалу та результатів діяльності установ НАН України. Наявність такої системи надасть можливість генерувати та візуалізувати необхідну інформацію для проведення оцінювання, покращити наукові комунікації як на національному так і міжнародному рівні, допоможе

уникати дублювання тем досліджень та публікацій, відкриє шляхи для наукової кооперації, що сприятиме розвитку наукової сфери країни. Інформаційна система дозволить вітчизняним та іноземним експертам, під час проведення процедури оцінювання, мати доступ до звітної інформації установи з будь-якої точки земної кулі.

Незважаючи на складності та труднощі, що виникали під час проведення першого раунду оцінювання наукових установ НАНУ можна зробити висновок, що експертна оцінка є кращим та більш прийнятним механізмом оцінювання наукових установ у порівнянні з альтернативним методом кількісної оцінки, який покладено в основу методики державної атестації наукових установ, що використовує Міністерство освіти та науки України [3].

Треба зазначити, що оцінювання результатів наукових досліджень набуло особливого значення в останні роки, тому визначення найбільш адекватного інструментарію для оцінювання та впровадження його у практику є складним завданням для будь-якої країни. Єдності у питанні який підхід для оцінювання діяльності наукових установ краще використовувати немає, але саме експертний підхід відповідає тенденціям, що домінують у розвинених країнах світу, зокрема у країнах ЄС.

#### **Список використаних джерел:**

1. Методика оцінювання ефективності діяльності наукових установ НАН України: Постанова Президії НАН України від 15.03.2017 № 75. URL: <http://www.nas.gov.ua/legaltexts/DocPublic/P-180711-241-1.pdf>
2. Quality assurance by Scientific Advisory Boards at Leibnizinstitutions. URL: <http://www.leibniz-gemeinschaft.de/en/about-us/evaluation/quality-assurance-by-scientific-advisory-boards-at-leibniz-institutions/>
3. Деякі питання державної атестації наукових установ: Наказ Міністерства освіти і науки України від 17.09.2018 № 1008. URL: <https://mon.gov.ua/ua/npa/nakaz-mon-vid-17-veresnya-2018-r-deyaki-pitannya-derzhavnoyi-atestaciyi-naukovih-ustanov-zareyestrovano-v-ministerstvi-yusticiyi-ukrayini-28-grudnya-2018-r-150432956>

**Задніпрянець А. А.,**  
*студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **КООРДИНАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ЛАНЦЮЖКІВ ПОСТАВОК, ЩО КОНТРОЛЮЮТЬСЯ ЗА ДОПОМОГОЮ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН**

Розширенню світової торгівлі та розвитку глобалізації після Другої світової війни значною мірою сприяли два нововведення: стандартизовані транспортні контейнери та органи, що координують міжнародну торгівлю. 26 квітня 1956 року переобладнаний нафтовий танкер SS Ideal X відправився з Нью-Джерсі в Х'юстон, ставши першим в світі успішним рейсом контейнеровоза. У наступні десятиліття транспортний контейнер стимулював процес контейнеризації, який був однією з найважливіших транспортних революцій в двадцятому столітті [1]. До цього були дерев'яні бочки, як у фінікійців, що торгували вздовж узбережжя Середземного моря. СОТ виникла на основі Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) у 1995 році і змогла зменшити витрати на регулювання торгівлі після підвищення тарифів, імпорتنних квот, вимог ліцензування та валютних обмежень після Першої світової війни. Ці дві події вплинули на зниження торгових та регулюючих витрат. В результаті, стали можливі нові ринки, більш довгі ланцюжки поставок та доступність різноманітних товарів. До торговельних витрат відносяться транспортні та нормативні витрати, де людство зробило значний прогрес у їх зменшенні. Проте третя складова торговельних витрат – інформаційна, – потребує впровадження нових технологій задля їх зменшення [2].

Інформаційні витрати – це витрати на забезпечення виконання контрактів, пошук торгових партнерів і узгодження достовірної інформації про характеристику товару для споживачів, виробників та уряду. Коли товари переміщуються, інформація про їх походження, власність та якість також повинна переміщатися разом з ними. Зараз інформація про глобальний ланцюжок поставок залишається в пастці ручної паперової координації між розрізненими структурами компаній і урядів. Інформаційні потоки як і раніше часто організуються у вигляді поштової передачі між окремими організаціями, незважаючи на нові інформаційно-комунікаційні технології. Переміщення товарів і інформації про них по ланцюжку поставок може бути надзвичайно складним завданням, що вимагає участі сотень різних учасників, включаючи експортерів, імпортерів, логістичні компанії, вантажовідправників, роздрібних торговців і уряду. Нещодавно компанія Maersk виявила, що доставка охолоджених товарів зі Східної Африки в Європу пройшла через більш як 30 різних людей і організацій, і мала понад 200 взаємодій і комунікацій [3]. Ця документація включає вантажні документи, в яких викладаються характеристики вантажу,

такі як його розмір, коносаменти, в яких особлива увага приділяється праву власності на вантаж, і документація по торговому фінансуванню. Складність координації інформації в ланцюжках поставок полягає не тільки в повільності обробки і в помилках через неухважність, а й у ймовірності шахрайства та корупції. І у цьому випадку може допомогти технологія блокчейну.

Блокчейн – це технологія розподілених реєстрів, технологія управління інформацією та її обміном. Вперше винайдений С. Накамото [4] для застосування криптовалюти біткойн, блокчейн поєднує в собі ряд існуючих технологій, включаючи асиметричну криптографію, однорангові мережі та бази даних тільки з можливістю додавання інформації без можливості її видалення чи підміни. Замість того, щоб зберігати реєстри інформації в централізованій ієрархії, такий як уряд або фірма, блокчейни забезпечують децентралізоване управління реєстром. З моменту його першого застосування в криптовалюті, підприємці застосували блокчейн до багатьох інших реєстрів, включаючи ідентифікацію і голосування.

Технологія блокчейн може відстежувати унікальні цифрові активи в ланцюжках поставок, зберігаючи інформацію про них при передачі між кількома сторонами. Інформація, що міститься в блокчейні, може включати дані про власність, позначки часу, дані про місце розташування та інші дані, що відносяться до продукту. Інформація може бути доступна виробникам, урядам і споживачам для задоволення їхніх інформаційних потреб і може допомогти у виявленні контрафактних товарів. Технологія блокчейн поєднується з додатковими технологіями, такими як Інтернет речей (ІоТ) і смарт-контракти. Датчики GPS і RFID, підключені до контейнерів, використовуються для контролю такої інформації, як тиск, температура і місце розташування [5].

Дослідження [6] демонструє, що транскордонна безпаперова торгівля може збільшити експорт на 36-257 мільярдів доларів США в рік, в залежності від ступеня реалізації в масштабах всього регіону, а також скоротити час, необхідний для експорту. Серед іншого, блокчейн може розширити світову торгівлю товарами не менш ніж на 35 млрд дол. США на рік, а використання блокчейна може привести до зростання світової торгівлі на суму понад 1 трлн дол. США.

В Азійсько-Тихоокеанському регіоні вже реалізуються досить успішні проєкти по зниженню витрат на інформацію. Наприклад, в АТЕС (Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво) впроваджена безпаперова торгівля та система єдиного вікна. Це сприяє зниженню вартості доставки товарів, більш низьким витратам на зв'язок та обробку паперу, меншим кількостям помилок і більш швидкому отриманню платежів, зниженню витрат на торгове фінансування та утримання запасів. Компанія Samsung вже використовує блокчейн для полегшення перевезення 488 000 тон вантажних авіаперевезень і понад мільйон морських контейнерів щорічно і це допомогло компанії знизити свої транспортні витрати на одну п'яту. Китай активно використовує блокчейн для полегшення фінансування торгівлі [6]. В Австралії було здійснено ряд спроб використовувати блокчейн для відстеження швидкопсувних товарів, таких як сільськогосподарська продукція, що впливає на економічну кон'юнктуру країн [7; 8]. IBM і Maersk

тестують блокчейн для ланцюжків поставок, використовуючи дозволений блокчейн Hyperledger. Випробування включає реєстр, в якому інформація про торговельні потоки, фінансування та контракти оновлюється і поширюється по всьому ланцюжку поставок.

Взагалі, впровадження блокчейна буде залежати від продукту, галузі та юрисдикції, а також від ступеня деталізації і характеру необхідної інформації. Інформаційні та комунікаційні потреби – і, отже, торгові витрати - вище для диференційованих товарів, і обсяги торгівлі цими товарами, ймовірно, будуть більш чутливі до змін у вартості інформації та комунікації. Таким чином, очікується, що блокчейн буде застосовуватися до товарів з порівняно високими інформаційними витратами, таким як швидкопсувні товари в сільському господарстві, високоякісне виробництво і фармацевтичні препарати.

Опитування експертів логістичної галузі показало, що є дві найбільш поширені відповіді на питання про можливі перешкоди для впровадження блокчейна в логістичній галузі – регуляторна невизначеність та необхідність різним акторам об'єднувати свої зусилля. Товари, що переміщуються через кордон, повинні взаємодіяти з цілим рядом нормативних документів і відповідати різним правилам. Отже, рішення інформаційних проблем ланцюжка поставок повинні враховувати не тільки відносини між виробниками і споживачами, тим самим надаючи більш достовірну інформацію про походження, але також і те, як ці рішення будуть відповідати нормативним зобов'язаннями в різних країнах. Імпортні товари зазвичай мають відповідати національним нормативним вимогам щодо походження і якості товарів. В результаті зростає потреба в інформації по всьому ланцюжку поставок. Додаткові потреби в інформації потребують і міжнародні інститути, які прагнуть до гармонізації регулювання.

Ця проблема відповідності нормативним вимогам і несумісності виходить за рамки блокчейну і може бути помічена в попередніх зусиллях щодо безпаперової торгівлі та оцифрування торгівлі. Країни-члени АТЕС досягли лише часткового прогресу в практичній реалізації реформ безпаперової торгівлі. Комплексний міжнародний аудит показав, що прогрес в області спрощення процедур глобальної торгівлі залишається нерівномірним: менш розвинені країни (особливо острівні держави Тихого океану) відчувають значні труднощі у розвитку інфраструктури для полегшення електронного потоку торговельної документації. У дослідженні [6] відзначається, що країни Південно-Східної та Східної Азії (включаючи членів АТЕС) досягли відносно високих показників реалізації політики щодо спрощення процедур торгівлі, з показником досягнення більш ніж 60%.

Є кілька інших нормативних питань, які створюють напруженість і повинні вирішуватися під широким прапором крипто-доброзичливості. Одним з них є юридичне визнання інформації. У різних урядів різні вимоги до дотримання внутрішніх правил. Деякі з цих вимог включають характер надання інформації (наприклад, конкретна форма). Це викликає серйозні розбіжності з приводу того, як уряди визнають інформацію про походження у блокчейні як достатню для відповідності внутрішнім нормам. Урядам слід прагнути до технологічної

нейтральності в тому, як сторони дотримуються внутрішніх правил. Такий нейтралітет також допомагає вирішити проблему гармонізації вимог в різних країнах, що ставить на порядок денний питання обговорення перспектив запобігання регуляторній конкуренції [9] в контексті координації міжнародної економічної політики [10-13] з метою подальшому сприянню підвищенню продуктивної спроможності при дотриманні вимог сталого розвитку [14].

### Список використаних джерел:

1. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77—80
2. Резнікова Н., Рубцова М. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с.
3. Maersk and IBM to form joint venture applying blockchain to improve global trade and digitize supply chains [press release]. URL: <http://www-03.ibm.com/press/us/en/pressrelease/53602.wss>
4. How to understand the blockchain economy: An introduction to institutional cryptoeconomics. URL: <https://www.e-elgar.com/shop/understanding-the-blockchain-economy>
5. CEPR. Information costs and networks in international trade. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.189.1259&rep=rep1&type=pdf>
6. Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Розвиток industry 4.0 й цифрової економіки у фокусі глобального технологічного та інноваційного суперництва КНР і США. *Економіка та держава*. 2021. № 2. С. 4—10.
7. Резнікова Н. В. Економічна кон'юнктура розвинених країн: навч. посіб. у 2-х ч. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. Ч.1. 422 с.
8. Резнікова Н. В. Економічна кон'юнктура розвинених країн : навч. посіб. у 2-х ч. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. Ч.2. 392 с.
9. Panchenko V., Reznikova N., Bulatova O. Regulatory Competition in the Digital Economy: New Forms of Protectionism. *International Economic Policy*. 2020. № 1-2 (32-33). P. 49-79.
10. Відякіна М. М. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики. *Культура народів Причорномор'я (Проблеми матеріальної культури. Економіка. Географія)*. 2014. № 257. С. 46—52.
11. Резникова Н. В. Макроэкономические координаты глобальной неозависимости. *Rozwój społeczności międzynarodowej: przeszłość oraz nowe wyzwania: Lwów-Olsztyn*, 2016. S. 37-48.
12. Резникова Н.В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости. *Modern Science — Moderní věda*. 2016. № 2. P. 52-55.
13. International policy coordination for blockchain supply chains. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/app5.281>
14. Osaulenko O., Yatsenko O., Reznikova N., Rusak D., Nitsenko V. The productive capacity of countries through the prism of sustainable development goals:

**Залюбовська С.С.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ОДИН З МЕТОДІВ МІНІМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ**

Проблема ефективності будь-якої діяльності завжди є досить актуальною. Не являться винятком і ефективність фінансової діяльності підприємства. Підприємницька діяльність завжди пов'язана з ризиком. Як правило, найбільший прибуток приносять операції з підвищеним рівнем ризику. Але, водночас, зі збільшенням рівня ризику зростає загроза втрати фінансової стійкості й банкрутства підприємства.

Особливо гостро в сучасних умовах масштабної фінансово-економічної кризи через пандемію коронавірусної інфекції Covid-19 постали проблеми управління ризиками підприємств, діяльність яких безпосередньо визначається економічною ситуацією в країні.

Україна перебуває в стані економічної, політичної та соціальної кризи, тому потребує нових підходів до виробництва, використання сучасних інформаційних технологій управління підприємством. Як наслідок, зростає потреба вдосконалення методів ідентифікації та оцінювання фінансових ризиків підприємства, а значної уваги потребує вирішення проблеми їх нейтралізації та мінімізації.

Дослідженню особливостей фінансових ризиків, їх наслідків та методів управління ними присвятили свої праці такі вчені-економісти, як С. Осадець, Ю. Балясна, М. Діба, Р. Пікус, Г. Крамаренко, Н. Корж, В. Костецький, І. Бланк, О. Жихор.

Під фінансовим ризиком підприємства розуміється ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу чи капіталу у ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності чи виконання фінансових угод [1]. Визначення фінансового ризику різняться залежно від сфери виникнення та виду діяльності суб'єкта підприємництва. До основних видів фінансових ризиків підприємства належать: ризик неплатоспроможності, ризик зниження фінансової стійкості, інвестиційний ризик, валютний ризик, депозитний, кредитний та ін.

В процесі здійснення підприємницької діяльності поява одного виду ризику може призвести до настання інших ризиків. Головна проблема – це вибір правильного методу запобігання ризикам. Оскільки фінансові ризики

підприємств є найбільш загрозливими й руйнівними, то система управління ними потребує подальшого дослідження та вдосконалення.

В сучасних підходах до управління ризиками фінансової діяльності підприємства одним з найбільш популярних та ефективних являється диверсифікація [2].

Диверсифікація – це процес розподілу капіталу між різними об'єктами вкладення, які безпосередньо не пов'язані між собою. Механізм диверсифікації використовують насамперед для нейтралізації негативних фінансових наслідків специфічних видів ризиків. У першу чергу він дозволяє мінімізувати ризики. Принцип дії механізму диверсифікації заснований на поділі ризиків, що перешкоджає їх концентрації. А розподіл ризику – часткова передача фінансових ризиків партнерам за окремими фінансовими операціями [3].

На практиці виділяють різні напрями диверсифікації, які можуть використовувати підприємства, основні з яких ми далі розглянемо [4].

Ризик – це можливість настання негативної події, результатом якої можуть бути фінансові втрати та збитки. Під фінансовим ризиком підприємства розуміється ймовірність виникнення несприятливих

Перший напрям – диверсифікація видів фінансової діяльності, яка передбачає розділення та використання альтернативних можливостей одержання доходу від різних фінансових операцій, таких як: короткострокові фінансові вкладення, реальне інвестування, формування портфеля довгострокових фінансових вкладень, формування кредитного портфеля.

Другий напрям – диверсифікація програми реального інвестування. Цей вид диверсифікації передбачає залучення до програми інвестування різних інвестпроектів, що дозволяє знизити загальний інвестиційний ризик, тому, що вони мають альтернативну галузеву чи регіональну спрямованість.

Третій напрям – диверсифікація валютного портфеля підприємства. Цей напрям передбачає вибір кількох видів валют для проведення зовнішньоекономічних операцій, чим забезпечує підприємству зниження фінансових втрат щодо валютного ризику.

Четвертий напрям – диверсифікація депозитного портфеля, яка характеризується розміщенням великих сум тимчасово вільних коштів на зберігання в кількох банках. Цей напрямок диверсифікації забезпечує зниження рівня ризику депозитного портфеля без зміни рівня його прибутковості, оскільки при цьому істотно не змінюються умови розміщення грошових активів.

П'ятий напрям – диверсифікація кредитного портфеля, що дає можливість розширити коло покупців продукції підприємства та спрямовати на зменшення його кредитного ризику шляхом установадження диференційованого за групами покупців кредитного ліміту.

Шостий напрям – диверсифікація портфеля цінних паперів. Особливістю цього напрямку є те, що рівень несистематичного ризику портфеля може знижуватись, не зменшуючи при цьому рівень його прибутковості.

На ефекті диверсифікації ґрунтується більшість теорій вибору ефективної ринкової стратегії. Диверсифікація фінансових ризиків полягає у зменшенні



рівня їх концентрації. Цей метод ризик-менеджменту використовується лише для уникнення негативних наслідків специфічних ризиків, які залежать від самого підприємства. Незалежно від того, який ризик мінімізується за допомогою диверсифікації, принцип ризик-менеджменту єдиний — максимально розподілити грошові вкладення між різноманітними активами для того, щоб уникнути значних фінансових втрат у випадку, коли окремі активи стають збитковими під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів [5].

Таким чином, у реальних господарських ситуаціях, в умовах дії великої кількості чинників ризику, фінансовий ризик представляє собою одну з найбільш складних категорій. Тому правильний вибір різноманітних способів зниження кінцевого рівня ризику та їх мінімізації, відіграє важливу роль в системі впливу на результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Костецький В. В., Бутов А. М. Напрями побудови системи управління фінансовими ризиками на підприємстві. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Том 1, № 3. С. 60-66.
2. Фінансовий менеджмент у схемах і таблицях / За ред. д.е.н. проф. В.М. Орлова. Одеса, 2012. 72 с.
3. Жихор О. Б., Балясна Ю. С. Управління фінансовими ризиками та методи їх нейтралізації на підприємстві. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2011. № 2. С. 149-153.
4. Корж Н. В. Методи управління фінансовими ризиками. *Траектория науки*. 2016. Т. 2, № 10. С. 11-16.
5. Момот Т.В., Безугла В.О., Тараруєв Ю.О., Кадничанський М.В., Чалий І.Г. Фінансовий менеджмент: / За ред. Момот Т.В. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 712 с.

**Заниборщ А. В.,**  
*студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Маркетингова стратегія є особливою формою процесу планування та реалізації планів компанії, яка покликана мінімізувати всі ризики, що виникають на шляху до досягнення мети компанії. Для кожної маркетингової стратегії основою є план, згідно з яким компанія планує досягти поставлених цілей.

Різновиди стратегій відображають напрямок маркетингової активності, а вибір певної стратегії ототожнюється з відповіддю на питання, яке відповідає певній проблемі: який вектор напрямку розвитку буде вибирати компанія (глобальні стратегії), які конкурентні переваги будуть базисом стратегії (базові стратегії), на які напрямки розвитку можлива орієнтація (стратегії зростання), яка стратегія конкурентної боротьби буде більш кращою (конкурентні стратегії), рішення якого характеру в сфері маркетингу є прийнятними (функціональні стратегії)?

При конкурентних стратегіях компанія вибирає напрямок свого розвитку в залежності від її конкурентних переваг в ринку. Американський економіст П. Котлер, на основі аналізу частки ринку, яка належать компанії, запропонував виділяти чотири типи стратегій: стратегії лідера ринку (leader); стратегія наступаючого на лідера (challenger); стратегії слідуючого за лідером" (follower); стратегії «нішера» («specialist») [1].

В стратегії лідера провідна компанія є флагманом ринку, при цьому її статус визнається всіма іншими гравцями на ринку. Такі компанії, як правило, задають темп конкуренції на ринку, змінюючи цінову політику, випускаючи нові товари, розширюючи канали дистрибуції за допомогою збільшення інтенсивності активності по збуту. Лідеру ринку неприпустимо втрачати пильність, так як інші підприємства шукають способи збільшення своєї присутності на ринку. Лідуюча позиція зобов'язує компанію вести активні дії відразу за трьома напрямками. По-перше, підприємству необхідно знайти шляхи збільшення попиту на його продукцію. По-друге, компанія змушена постійно захищати свою нішу на ринку за допомогою грамотно спланованих оборонних і наступальних дій. По-третє, лідер може дозволити собі розширити свою частку ринку навіть за умови стабілізації [1].

Виділяють наступні варіанти розширення ринку і відповідно частки ринку лідируючої компанії:

– Нові споживачі. Кожна категорія продукції має потенціал для залучення нової аудиторії: споживачів, що не мають уявлення про продукцію, або не звертають уваги на неї через високий рівень цін або відсутність у продукту потрібних властивостей.

– Нові способи застосування продукції. Існує можливість донести до споживача про нові способи використання продукту, тим самим збільшивши його потенційну потребу.

– Збільшення інтенсивності споживання продукту [2].

Підприємства, розробляючи механізми захисту свого сегменту ринку, як правило використовують основні шість оборонних стратегій:

1) Позиційна оборона – підприємство-лідер рівномірно розподіляє ресурси за всіма можливими напрямками атак.

2) Флангова оборона, прикладом якої може бути випуск аналогічного з конкурентами продукту, як реакція на його наступальні дії. Істотним недоліком застосування такої стратегії може бути недостатня підготовка при швидкій

реакції, що негативно позначиться на якості та репутації підприємства, яке обороняється.

3) Випереджувальна оборона. Застосовують підприємства, яких не влаштовує позиція очікування, тому вони можуть спробувати спрогнозувати дії конкурента, тим самим випередивши його. Яскравим прикладом є подача двозначних сигналів, які несуть реальну і неправдиву інформацію.

4) Контратака. Ефективним методом контратаки вважають вторгнення на територію конкурента, тобто зайняти ті сегменти, в яких працює конкурент. Іншим поширеним способом контратаки є фінансова блокада конкурента. Фірма-лідер спрямовує ресурси на зниження цін на ті свої товари, які є конкуруючими. В результаті відбувається переманювання цільової аудиторії конкурента.

5) Мобільний захист. Компанія-лідер активно використовує диференціацію ринків при захисті. При розширенні частки ринку компанія змщує увагу з конкретного продукту на потреби, які задовольняє даний сегмент продукції в цілому, веде розробку по всьому технологічному ланцюгу.

6) Вимушене скорочення. Компанія-лідер не завжди може захистити свої позиції малими силами, без збільшення витрат. Тому, варіантом зниження таких витрат є скорочення випуску продукції, персоналу і концентрація ресурсів на найвигідніших напрямках [3].

Варто відзначити, що при виборі атакуючої стратегії збільшення своєї частки ринку, фірма повинна прийняти до уваги наступні фактори:

- по-перше, можливий конфлікт з антимонопольними службами;
- по-друге, ризикове зростання економічних витрат, при якому штучне розширення попиту може не спрацювати;
- по-третє, курс на розширення в рамках маркетингової стратегії може не закінчитися зростанням прибутку.

Стратегію претендентів на лідерство використовують більшості гравців пріоритетом яких є збільшення власної частки ринку. В наслідок чого, менші значимі компанії починають діяти агресивно по відношенню до лідера, застосовувати в рамках кооперацій наступні стратегії:

- лобова атака, яка спрямована не на слабкі, а на сильні сторони конкурента;
- флангова атака передбачає виявлення слабких сторін конкурента і нанесення ударів по всіх фронтах. В такій ситуації при використанні оборонних заходів підприємство повинно раціонально розподіляти ресурси.

– удар через фланг. Особливістю застосування такої стратегії є повне інформування компанії, що планує наступальні дії про конкурента та нанесення удару саме в проблему сферу. Наприклад, посилення дистрибуції в тих каналах, де конкурент програє, або пропозиція цільовій аудиторії модифікації товару із зазначенням його недоліків.

– Технологічний стрибок є популярною стратегія в наукомістких галузях і діджитал ринках. Компанія, що планує наступальні дії не просто копіює товар конкурента, але старанно удосконалює його властивості.

– Партизанський напад характерний для компаній, що володіють обмеженими ресурсами [4].

Основними наступальними конкурентними стратегіями є: стратегія цінових знижок; стратегія зменшення маржі продукції (в тому числі, зі зниженням якості); стратегія товарів класу люкс (високоякісна продукція за більш високими цінами); стратегія розширення асортименту продукції; стратегія інновацій (вихід на ринок з новою продукцією або новими технологіями); стратегія підвищення сервісу (нові або якісніші послуги); стратегія інновацій в дистрибуції (створення нових каналів розподілу продукції); стратегія зниження витрат виробництва; ефект рекламних компаній [3].

П. Котлер запропонував розглядати ще одну конкурентну стратегію – стратегія послідовника. Незаперечним є той факт, що та компанія, яка витрачає ресурси і час на розробку нового продукту, способи його просування на ринку в більшості випадках в якості нагороди отримує велику частку ринку і прибутку. Але завжди знайдуться бажаючі просто скопіювати новинку, отримавши при цьому економію на розробці і дослідженнях та перевагу в просуванні продукції [1]. Більшість підприємств при наявності в галузі лідера просто стараються слідувати за ним, а не конкурувати. Але застосування такої стратегії з максимальним ефектом можливо не на всіх ринках.

Підприємства, що вибирають стратегію слідування за лідером, як правило дублюють продукцію лідера і упаковку, організовуючи збут товару на чорному ринку або через тіншових дистриб'юторів; копіюють продукцію, назву і упаковку товарів лідера, допускаючи практично непомітні відмінності; створюють свій товар на основі товару лідера; видозмінюють або покращують продукт лідера. Як правило впровадження таких стратегій здійснюється на інших ринках, щоб уникнути прямої взаємодії з компанією-лідером [5].

### **Список використаних джерел:**

1. Kotler P., Keller K. L., Goodman M., Brady M., Hansen T. Marketing Management. 4th European Edition. London: Pearson Education, 2019. 840 p.
2. The Ultimate List of Marketing Strategy Planning Tools. 14 Editable Templates. URL: <https://creately.com/blog/diagrams/the-ultimate-list-of-marketing-strategy-tools/>
3. Temchenko H., Astafieva K., Bondarchuk O. The strategy of marketing as a tool of competitiveness management. URL: [https://www.researchgate.net/publication/340904711\\_The\\_strategy\\_of\\_marketing\\_as\\_a\\_tool\\_of\\_competitiveness\\_management](https://www.researchgate.net/publication/340904711_The_strategy_of_marketing_as_a_tool_of_competitiveness_management)
4. Business Competitiveness: How to make the company more competitive? 2019. Tech-Blog. URL: <https://www.gb-advisors.com/business-competitiveness/>
5. Competition, Strategy, and Competitive Advantage. URL: <https://opentextbc.ca/principlesofmanagementopenstax/chapter/competition-strategy-and-competitive-advantage/>

**Іващенко О.А.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки та менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ДО ПИТАННЯ ПРО СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «ЗЕЛЕНЕ ЗРОСТАННЯ», «СТАЛИЙ РОЗВИТОК» І «ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА»: ВІД КОЛІЗІЇ ДО КОНСЕНСУСУ**

Попри відсутність в літературі консенсусу щодо чіткого однозначного визначення категорії «зелене зростання», як правило, вона інтерпретується здебільшого як економічне зростання, яке є екологічно стабільним, і вважається важливою стратегією для досягнення сталого розвитку. Зелене зростання є не лише нормативним ідеалом, але й містить у собі вимогу щодо захисту навколишнього середовища, яка, щонайменше, має бути сумісною з економічним зростанням.

«Зелене зростання» ідейно та ідеологічно відповідає концепту «сталого розвитку», який ще у 1987 році у Звіті Брундтланд [1, с.24; 2-4] визначався як розвиток, який відповідає потребам сучасності, не посягаючи на здатність майбутніх поколінь задовольнити свої власні потреби. Окрім економічного розвитку (економічний принцип), у звіті підкреслюється здатність навколишнього середовища задовольнити теперішні та майбутні потреби (екологічний принцип) та потреби найбідніших верств населення (соціальний принцип). В академічних дискусіях про стійкий розвиток, слабка стабільність вимагає, щоб сукупний капітал, який складається з природного капіталу, фізичного капіталу та людського капіталу, не зменшувався, тоді як сильна стійкість вимагає, щоб вартість природного капіталу (наприклад, корисних копалин, рибальства, екосистеми) не змінювалась [5].

За підходом ОЕСР, «зелене зростання» передбачає сприяння економічному зростанню і розвитку природних активів, які забезпечують економіку ресурсами та екологічних послуг, на які спирається наше благополуччя. Відтак визначення ОЕСР поняття екологічного зростання підкреслює окремі принципи сталого розвитку, не акцентуючи при цьому на соціальних підвалинах сталого розвитку. Тому не дивно, що ОЕСР наголошує: «зелене зростання» не було задумано як альтернатива сталому розвитку, а скоріше його слід розглядати як його важливу складову. Відтак воно є більш вузьким за змістовним наповненням, що передбачає оперативну політичну програму, яка може допомогти досягти конкретного, помітного прогресу на рівні взаємозв'язку між економікою та навколишнім середовищем.

Світовий банк вважає, що «зелене зростання» може розглядатися як економічне зростання, яке є: екологічно сталим; таким, що ефективно використовує природні ресурси; екологічно нейтральним, тобто таким, що

мінімізує забруднення та вплив на навколишнє середовище; таким, що запобігає фізичним катастрофам [6]. Як і ОЕСР, Світовий Банк також не включає соціальні принципи у запропоноване ним поняття «зеленого зростання», наголошуючи при тому, що «зелене зростання не замінює всеосяжне зелене зростання, і що лише останнє є шляхом до сталого розвитку» [6]. Прикметно, що зелене зростання, що визначається як екологічно стійке економічне зростання, не може бути корисним у ліквідації цілого ряду глобальних проблем, зокрема, проблем бідності, голоду, нерівності. Наприклад, ліквідація субсидій на пальне широко розглядається як екологічно сприятлива, безпрограшна політика, проте вона негативно впливає на загострення проблеми асиметрії доходів у випадку відсутності механізму фінансової чи податкової компенсації[7].

ЮНЕП замість зеленого зростання використовує термін «зелена економіка», і слід визнати, що дане визначення є набагато ширшим, ніж за підходом ОЕСР та Світового банку: в обов'язок зеленій економіці поставлено сприяти поліпшенню добробуту людей та встановленню соціальної справедливості шляхом зменшення екологічних ризиків та екологічного сліду. Відтак детермінантами зеленої економіки виступають низький рівень викидів вуглецю, ефективний та соціально-інклюзивний розвиток. Шлях розвитку повинен підтримувати, розширювати і, де це необхідно, відновлювати природний капітал як критичний економічний актив та як джерело суспільних переваг. Це особливо важливо для бідних людей, життєдіяльність та безпека яких залежать від природи. Головною метою переходу до зеленої економіки є забезпечення економічного зростання та притоку інвестицій, одночасно підвищуючи якість навколишнього середовища та соціальну інтеграцію. Заява про те, що слід «підтримувати, посилювати та, у разі необхідності, відновлювати природний капітал», підкреслює сильну версію сталого розвитку, тоді як посилення на «соціально-інтегрований» капітал визнає соціальний стійкий елемент сталого розвитку. Для ЮНЕП «рух до зеленої економіки має стати стратегічною програмою економічної політики для досягнення сталого розвитку» [8-9].

«Низький вміст вуглецю» чітко згадується у визначенні екологічно чистої економіки ЮНЕП, але не в визначеннях «зеленого зростання» ОЕСР та Світового банку. Однак, як ОЕСР, так і Світовий банк заявляють, що зміна клімату є ключовою частиною екологічної стійкості, а рух в бік зменшення рівня викидів вуглецю є частиною програми зеленого зростання. Низький вміст вуглецю більше згадується у звітах про зелене зростання Економічної і соціальної комісії для Азії і Тихого океану (UNESCAP) та Міжнародного агентства по співробітництву Республіки Корея (KOICA), Азіатського банку розвитку (англ. ADB, укр. АБР) та Інституту азійського банку розвитку (англ. ADBI, укр. ІАБР) [10-12]. У зазначених звітах використовується термін «низьковуглецеве зелене» зростання замість «зеленого зростання». Наприклад, АБР та ІАБР стверджують, що «зелена економіка з низьким рівнем викидів вуглецю — це шлях до розвитку, який відокремлює економічне зростання від викидів вуглекислого газу, забруднення та використання ресурсів та сприяє зростанню через створення нових екологічно чистих продуктів, галузей та

бізнес-моделей, що також покращують якість життя. Таким чином, екологічне зростання з низьким рівнем вуглецю спричиняє: (1) використання менших обсягів енергії, підвищення ефективності використання ресурсів та перехід на низьковуглецеві джерела енергії; (2) захист та сприяння сталому використанню природних ресурсів; (3) розробку та розповсюдження низько вуглецевих технологій та бізнес-моделей для покращення місцевої економіки; (4) впровадження політики та стимулів, що перешкоджають застосуванню вуглецевих технологій.

Хоча ОЕСР, ЮНЕП, Світовий банк та інші міжнародні організації по-різному визначають зелене зростання, всі вони, здається, розглядають зелене зростання як важливу стратегію досягнення сталого розвитку. Для того, щоб зелене зростання було життєво важливою стратегією, воно повинно бути щонайменше здійсненним: у звіті Світового банку зазначається, що екологічне зростання є необхідним, ефективним, і доступним; у доповіді ОЕСР зазначається, що зелене зростання має потенціал для вирішення економічних та екологічних проблем та відкриття нових джерел зростання за допомогою ряду механізмів; ОЕСР підкреслює, що прийнятий компроміс між захистом навколишнього середовища та економічним зростанням послаблюється або взагалі усувається, коли економічне зростання представлено новими заходами, які більшою мірою враховують добробут замість звичайного ВВП, а також, коли політика оцінюється протягом більш тривалого періоду часу.

У звіті ЮНЕП посилюються претензії щодо зеленого зростання. Це, як поширений міф, означає думку про те, що існує неминучий компроміс між екологічною стійкістю та економічним прогресом, і стверджується, що екологізація економіки не повинна бути поштовхом до зростання. Навпаки, озеленення економік має потенціал бути новим двигуном росту, чистим генератором гідних робочих місць та важливою стратегією усунення постійної бідності. Проте в доповіді ЮНЕП говориться лише про те, що політика зеленої економіки може забезпечувати більше зростання, аніж традиційні політики зростання, якщо її результати аналізуються у довгостроковій перспективі. Ключовим елементом доповіді ЮНЕП є глобальна модель, яка передбачає, що інвестування в розмірі двох відсотків світового ВВП у природний капітал та ефективність використання енергії і ресурсів у порівнянні із звичайними інвестиціями призведе до зменшення темпів зростання ВВП у короткостроковій та середньостроковій перспективі, проте таке зростання пришвидшиться в довгостроковій перспективі (близько десяти років). Зростання ВВП за сценарієм моделі «звичайний бізнес» є повільнішим у довгостроковій перспективі через виснаження природних ресурсів, що призводить до зниження якості ґрунтів, підвищеної вологості та підвищення цін на органічне паливо.

Зелене зростання є політично привабливим терміном, оскільки він одночасно говорить про два головні виклики, з якими стикається світ: економічне зростання, необхідне для покращення рівня життя зростаючої кількості населення в світі, та заходи, необхідні для вирішення питань екологічної стійкості та зміни клімату. При цьому концепція «зеленого зростання» може розглядатись і

як спроба перенести дискурс щодо навколишнього середовища з негативного та політично непривабливого фокусу про витрати на охорону навколишнього середовища та пом'якшення наслідків зміни клімату на щось більш позитивне. Наприклад, Р.Констанца з групою дослідників пишуть, що «зелене зростання» дозволяє захищати навколишнє середовище, а відтак має інтерпретуватись в категоріях «можливостей та винагород», а не «дороговартісного обмеження» [13]. При цьому вони акцентують дослідницький ракурс на тому, що існує нагальна потреба в переорієнтації бачення сталого розвитку на реалізацію стратегій та визначення позитивного порядку денного для інтеграції трьох основних напрямів сталого розвитку – економічного зростання, охорони навколишнього середовища та соціальної інтеграції – прагнучи розвинути синергію, а не концентруючи увагу на поточних компромісах [14; 15] та намаганнях їх збалансувати. Ми не можемо не зазначити, що деякі міжнародні організації, які підтримують політику зеленого зростання, самі визнають, що існує мало систематичних доказів зеленого зростання. Наприклад, при вирішенні питання про те, чи дійсно можливо збільшити зростання за умов зеленої економіки, UNESCAP та KOICA [10] заявляють, що «зелене зростання» – це досить нова концепція, яка не має десятиріччя емпіричних досліджень для її підтримки; до сьогодні існують обмежені приклади, що переважно стосуються промислово розвинених країн. Глобальний інститут зеленого зростання на своєму веб-сайті також підтверджує, що спостерігається відсутність практичного досвіду у плануванні та реалізації стратегій зеленого зростання, а також у отриманні продемонстрованих результатів. Відтак слід констатувати, що досі не існує переконливої економічної теорії та стратегічної програми, яка б пояснювала основи зеленого зростання та керувала його реалізацією.

### Список використаних джерел:

1. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми. Київ: Вістка, 2016. 324 с.
2. Резнікова Н. В. Виклики міжнародному регулюванню у фокусі глобальних проблем. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти*: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. Київ: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. С. 323-326.
3. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 21. С. 23-26.
4. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти*: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. Київ: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. С. 289-291.
5. OECD. Towards Green Growth: Monitoring Progress. OECD Indicators. URL: <https://www.oecd.org/greengrowth/48224574.pdf>
6. Toman M. "Green Growth": An Exploratory Review. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/9354?show=full>



7. Reznikova N., Ivaschenko O., Rubtsova M. Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 24-31.
8. Melnyk T., Reznikova N., Ivashchenko O. Problems of statistical study of “green economics” and green growth potentials in the sustainable development context. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2020. Vol. 6 (3). P. 87-98.
9. UNEP. Towards a Green Economy – Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication. URL: [www.unep.org/greeneconomy](http://www.unep.org/greeneconomy)
10. UNESCAP, KOICA. Low Carbon Green Growth Roadmap for Asia and the Pacific. URL: <http://www.unescap.org/esd/environment/lcgg/>
11. UNESCAP, ADB, UNEP. Green Growth, Resources and Resilience. URL: <http://www.unescap.org/publications/detail.asp?id=1484>
12. UNEMG. Working towards a Balanced and Inclusive Green Economy. URL: <http://www.unemg.org/Portals/24182/Documents/IMG/GreenEconomy/report/Green Economy-Full.pdf>
13. Costanza R., Alperovitz G., Daly H., Farley J., Fraco C., Jackson T., Kuiszewski I., Schor J., Victor P. Building a Sustainable and Desirable Economy-in-Society-in-Nature. URL: [http://www.un.org/esa/dsd/dsd\\_sd21st/21\\_pdf/Building\\_a\\_Sustainable\\_and\\_Desirable\\_Economy-in-Society-in-Nature.pdf](http://www.un.org/esa/dsd/dsd_sd21st/21_pdf/Building_a_Sustainable_and_Desirable_Economy-in-Society-in-Nature.pdf)
14. Резнікова Н.В. Консолідаційний потенціал «зеленої економіки» як запорука реалізації Цілей сталого розвитку. *Зелена економіка та низьковуглецевий розвиток: міжнародний та національний вимір*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 4 грудня 2020 р.). Київ: Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління, 2020. С. 82-86.
15. Reznikova N., Zvarych R., Zvarych I., Shnyrkov O. Global circular e-chain in overcoming the global waste. *Procedia Environmental Science, Engineering and Management*. 2019. Vol. 6 (4). P. 641-647.

**Ільїна А.С.,**  
студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент зовнішньоекономічної  
діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

## **АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ ДЛЯ УКРАЇНИ**

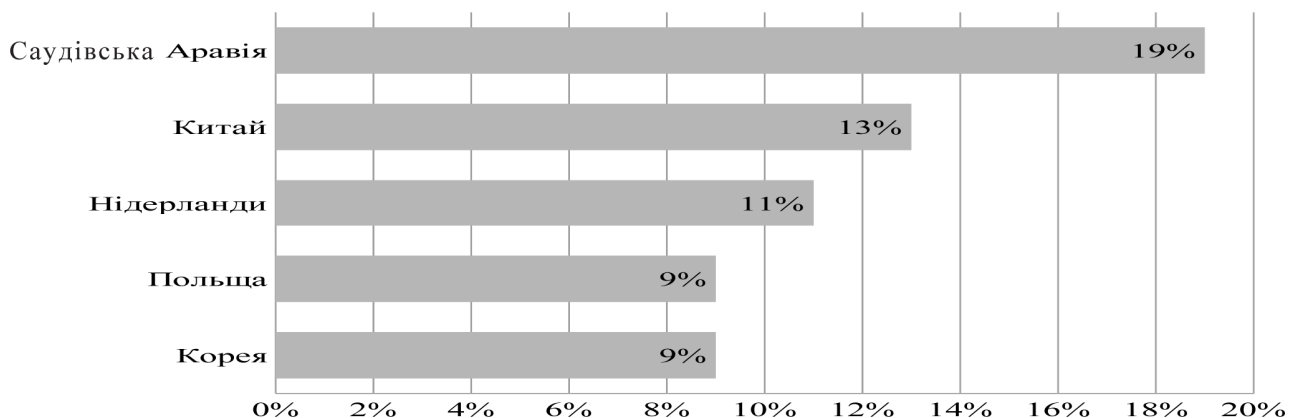
Кондитерські вироби є традиційною продукцією для споживачів в усьому світі і ринки кондитерських виробів є досить зрілими і насиченими. Тому, потужні компанії для утримання своїх позицій на ринку постійно розширюють асортимент, покращують якість та впроваджують інноваційні продукти з

новими смаками, ароматами, текстурами, формами і упаковками. Варто відмітити позитивний вплив динаміки кондитерської індустрії на окремі галузі економіки та в цілому, оскільки її розвиток сприяє росту експортного потенціалу, збільшує зайнятість населення, сприяє зростанню обсягів виробництва в сільському господарстві, торгівлі та галузі транспорту. Саме тому, питання розвитку міжнародного ринку кондитерських виробів потребує дослідження, оскільки він визначає розвиток кондитерської галузі України та економіки в цілому.

Дослідженню тенденції розвитку українського кондитерського ринку присвячено праці таких вітчизняних науковців, як О. Галушко, А. Гагаріна, О. Мозгова, С. Заболотний, І. Лазебна тощо. Проте, варто зазначити, що вітчизняний ринок кондитерських виробів все ще залишається недостатньо вивченим, навіть попри представництво та діяльність світових кондитерських лідерів в Україні.

За даними звіту Офісу з просування експорту України в 2019 році світовий імпорт кондитерського ринку (код HS 1704) склав 11,1 млрд доларів США. Протягом останніх чотирьох років обсяг імпорту зростав в середньому на 4% щорічно і лівову частку світового імпорту склали різні види цукерок (без додавання какао і шоколаду) [3].

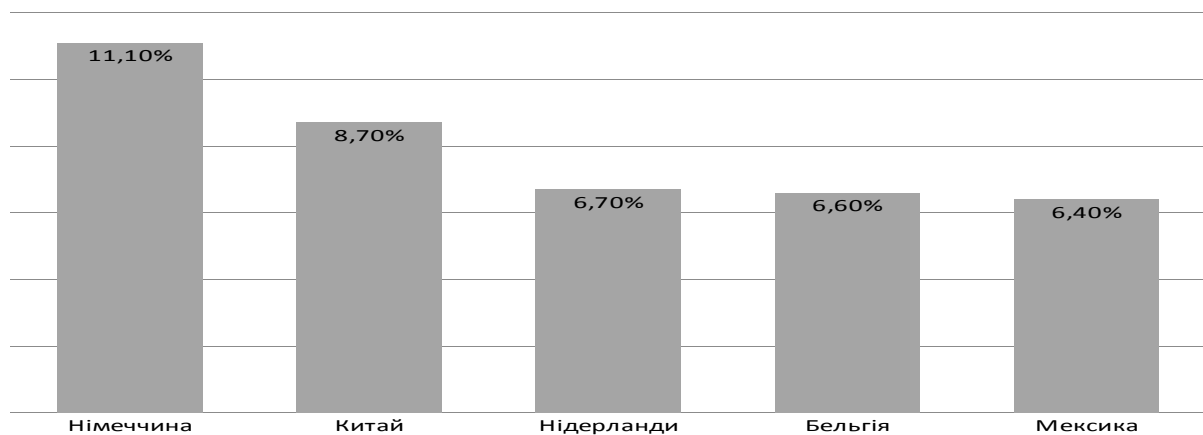
Найбільшим імпортером кондитерської продукції в світі є США (18% світового імпорту в 2019 році), також лідерами є Німеччина (6,8%) і Велика Британія (5,7%). При цьому три країни-лідери збільшили обсяги імпорتنих поставок незначно, в середньому на 2-4% щорічно. Натомість середня щорічна динаміка приросту імпорту цукерок інших країн була значно вищою (рис. 1) [3].



**Рис.1. Динаміка приросту імпорту кондитерської продукції світових країн, 2019 рік**

*Джерело: [3]*

Найбільшими експортерами кондитерської продукції в світі є Німеччина (11,1% світового експорту), Китай (8,7%), Нідерланди (6,7%), Бельгія (6,6%) і Мексика (6,4%) (рис. 2). Разом ці п'ять країн здійснюють майже 40% всіх світових експортних поставок [3].



**Рис.2. Найбільші світові експортери кондитерської продукції, 2019 рік**

Джерело:[3]

Розвинені країни (США, Німеччина, Нідерланди, Велика Британія, Франція, Австралія) лідирують також за рівнем споживання кондитерських виробів на особу, проте згідно прогнозу динаміка зростання продажів цих країн протягом наступних п'яти років буде низькою або від'ємною [3]. Натомість ринки країн, що розвиваються, а саме Індії, Туреччини, В'єтнаму, РФ, в найближчому майбутньому зростатимуть значно вищими темпами.

Американське видання Candy Industry Magazine у 2020 році представило рейтинг 100 найбільших кондитерських компаній у світі (табл. 1)[4].Позиції операторів світового кондитерського ринку представлені наступним чином: MarsInc (США), FerreroGroup (Італія), MondelezInternational (США), MeijiCoLtd (Японія), HersheyCo (США), Nestle SA (Швейцарія) та ін.

Таблиця 1

**Лідери світового ринку кондитерських виробів за 2020 рік**

Місце	Кондитерська компанія	Обсяг продажів, млн. дол. США	Кількість співробітників	Кількість фабрик
1	Mars Inc. (США)	18000	34000	52
2	ГрупаФерреро (Італія)	13000	35146	25
3	MondelezInternational (США)	11800	80000	150
4	MeijiCo. Ltd. (Японія)	9721	10815	7
5	HersheyCo. (США)	7986	16420	12
6	Nestle SA (Швейцарія)	7925	308000	413
7	Chocolade fabriken Lindt&Sprungli AG (Швейцарія)	4574	14500	12
8	Pladis (Велика Британія)	4515	17000	34
9	HariboGmbH&Co. KG (Німеччина)	3300	7000+	16
10	EzakiGlicoCo. Ltd. (Японія)	3156	5381	24

Джерело:[4]

Наразі виробники кондитерської продукції вкладають багато коштів у розробку нових технологій та інноваційних продуктів, акцентуючи увагу на безпеці продукту для здоров'я споживачів, а також корисності для організму людини, що вимагає від виробника пристосовування до тенденцій – екологізації споживання [7].

Незважаючи на потужну конкуренцію, як для європейських підприємств, так і для вітчизняних виробників, три українські компанії: «Roshen», «АВК» та «Konti», за результатами видання Candy Industry, GlobalTop 100 CandyCompanies, ввійшли у топ-виробників світового кондитерського ринку 2020 року (табл. 2) і кращі показники лише у двох західноєвропейських країн – Німеччини, яка налічує 13 підприємств та Швейцарії, яка налічує 6 підприємств [4].

Таблиця 2

### Позиції українських кондитерських підприємств у рейтингу GlobalTop 100 CandyCompanies

Підприємство	2018	2019	2020
«Roshen»	25	27	27
«АВК»	64	64	65
«Konti»	43	44	44

Джерело: [4].

Вагомий вплив на вихід України на міжнародні ринки кондитерської продукції відіграло підписання Україною угоди про асоціацію з ЄС та сертифікацію продукції відповідно до міжнародної системи менеджменту якості ISO 9000, ISO 22000 та міжнародним стандартом IFS [1]. Всі ці заходи надали можливість вітчизняним підприємствам експортувати свою продукцію в країн ЄС та міжнародні ринки і тим самим нарощувати обсяги виробництва кондитерської продукції та завойовувати нові ринки збуту. Так, українські підприємства-лідери експортують свою продукцію на ринки різних країн – продукція підприємства «КОНТИ» з успіхом експортується більш ніж в 20 країнах світу: Німеччина, Ізраїль, Польща, Латвія, Греція, Ірак, Ємен, Азербайджан, Грузія, Естонія та інші, а загальний обсяг продажів АТ «ВО «КОНТИ»» за 2020 рік становив 178 млн. доларів США [5].

Таким чином, можна зазначити, що на сучасному етапі залишається необхідність постійного аналізу стану та перспектив розвитку міжнародного ринку кондитерських виробів для України, та необхідності дослідження його тенденцій. Адже, для того щоб конкурувати з міжнародними лідерами кондитерської галузі, українським підприємствам потрібно здійснювати пошук напрямів підвищення конкурентоспроможності своєї продукції, підвищення якості за вимогами європейських стандартів, та врахування факторів впливу на попит споживачів. Незалежно від того, що українські виробники входять до топ-100 світових виробників кондитерської продукції, все ж для закріплення на світовому ринку основний акцент потрібно робити на розкрутку власних брендів та введення новинок з незвичайними смаками, які можуть зацікавити закордонних покупців. Кондитерська галузь України потребує фінансової

підтримки з боку держави, шляхом втілення у життя ефективної політики з підтримки виробників та подальше залучення інвесторів, адже кондитерська галузь є досить перспективною, а отже, інвестиційно привабливою.

### Список використаних джерел:

1. Трофименко О. О. Економіко–організаційні засади розвитку підприємств кондитерського ринку в Україні. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2019. № 24. С. 165–171.
2. Koloro. Аналіз ринку кондитерських виробів України: тенденції. URL: <https://koloro.ua/ua/blog/brending-i-marketing/analiz-rynka-konditerskikh-izdeliyukrainy-tendentsii.html>
3. ДУ «Офіс з просування експорту України». URL: <https://epo.org.ua>
4. Candy Industry's Global Top 100. 2020. URL: <https://www.candyindustry.com/articles/88964-top-100-exclusive-list-of-the-top-100-candy-companies-in-the-world>
5. Ukrainian Food Export Board. URL: <http://ukrainian-food.org/uk>
6. Плахотнікова Л.О. Інвестиційне забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2020. С. 372-374.
7. Плахотнікова Л.О., Булах Т.М. Екологічний маркетинг у системі формування соціальної відповідальності бізнесу. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2019. № 4. С. 101-108.
8. Bulakh T., Plakhotnikova L., Hromadskyi R. Classification of Franchising and Specifics of Its Types in Business Operation. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2020. № 3. С. 77-84.

**Кваша Т. К.,**

*науковий співробітник,*

*ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ*

### **ІНФОРМАЦІЙНА АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

Сучасна економічна реальність вимагає від керівництва прийняття ефективних та обґрунтованих управлінських рішень. Цими рішеннями є оцінка маркетингових, правових, економічних, фінансових та інших умов. Формування та доведення до суб'єктів управління інформації про фактори, що впливають на конкретну ситуацію, є досить трудомістким процесом. Використання інформаційно-аналітичних методів значно спрощує цей процес ісприяє гармонійному управлінню як зовнішньоекономічною, так і іншими видами діяльності, на різних рівнях управління – державному, регіональному та на рівні підприємств [1].

В Україні баланс зовнішньої торгівлі роялті та іншими послугами [1], пов'язаними з використанням інтелектуальної власності, протягом 2015-2020 рр. є від'ємним і зростаючим – з -15,9 млн долСША у 2015 р. до -445,3 млн дол США у 2020 р. Знаходження шляхів покращання балансу зовнішньої торгівлі цим видом послуг сприятиме збільшенню ВВП країни, що представляє собою вкрай актуальну задачу для України, особливо після коронавірусної кризи. Одним з таких шляхів є державна підтримка технологічних досліджень у конкурентоспроможних на світовому ринку областях.

Питання розвитку інформаційно-аналітичних систем для забезпечення потреб науково-технічного розвитку країни порушені в роботах Ю.М. Арського, В.О. Цветкової, С.П. Яшукової, Л.Ф. Борисової, Д.Б. Саркіяна, Ж.Ж. Васильєвої, М.Е. Соколової, Г.В. Калітича, В.Д. Пархоменка, О.В. Пархоменка, В.І. Воронкова, С.Г. Лобанова, О.І. Чернова, Н.В. Березняк та ін. Результатам досліджень щодо відкритих інновацій, використання електронних інформаційних ресурсів бібліотек, ролі і місця публічних бібліотек у побудові інформаційного суспільства присвітили свої дослідження Н. Рудь, І. Коваленко, І. Вінчук, Н. Аксьонова, В. Вергунов, А. Уваренко, Л. Кірюхіна, Н. Жирова, Г. Перехрест, Н. Тітова, О. Баркова, О. Пархоменко, В. Матусевич, О. Васильєв, Н. Грущинська тощо. Використання патентного аналізу для прогнозування науково-технічного розвитку в окремих сферах економіки досліджували Чанг П.Л., Кім Дж., Андрощук Г.О., Коваль В.В., Паладченко О.Ф., Богомазова В.М., Бугера М.Г. та ін.

Одними із популярних нині методів інформаційної аналітики є методи *конкурентної розвідки, бізнес-аналітики, зокрема патентної аналітики*. Конкурентна розвідка – стратегічний інструмент, який ідентифікує потенційні можливості та загрози або систематичний збір та аналіз інформації про діяльність конкурентів та загальні тенденції розвитку бізнесу, а також забезпечення інформаційних потреб організації, акумулювання даних з первинних та вторинних джерел, їх оцінювання [2]. Метод технологічної конкурентної розвідки розглядається як доповнюючий підхід до позиціонування країни у середовищі майбутнього розвитку науки і технологій [3].

*Бізнес-аналітика* тісно пов'язана з глибинною обробкою великих масивів даних і при якісному виконанні здатна забезпечити будь-які запити. Аналітичні методи, які використовує бізнес-аналітика, можна розділити на три категорії – описові, приписуючі і предикативні. Описові методи – побудова схем, діаграм, що ілюструють різні показники та існуючі тенденції. Приписуючі методи – допомагають визначити оптимальний порядок розподілу засобів для досягнення тих або інших цілей. Предикативна аналітика ґрунтується на аналізі стану та прогнозуванні майбутнього розвитку визначеної сфери діяльності і є фундаментом для «доказової політики».

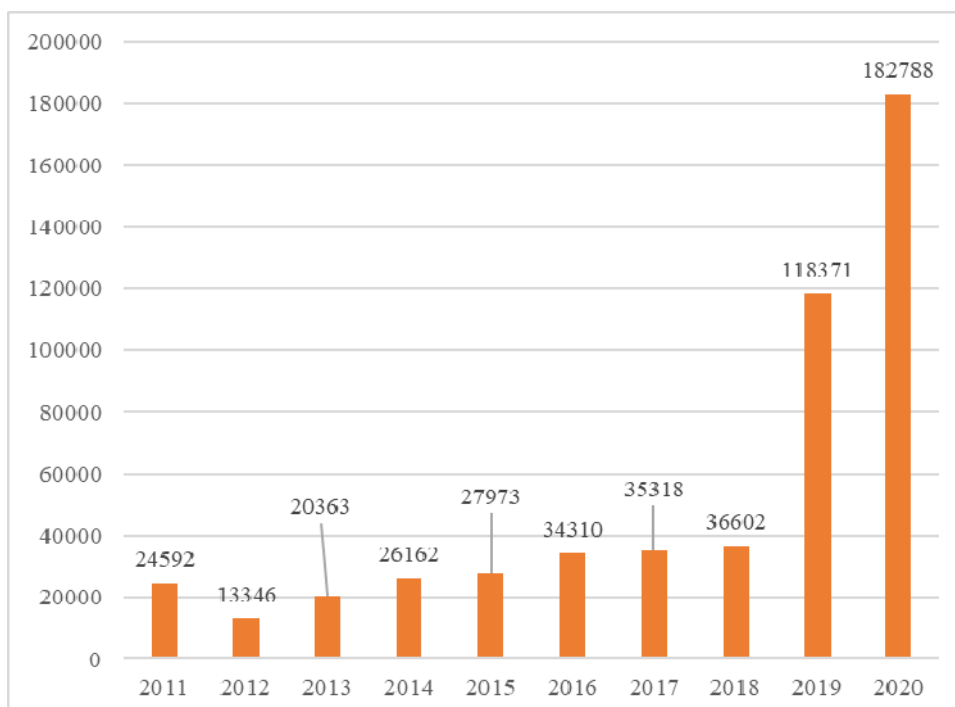
Напрями досліджень включають аналіз текстів, виявлення нових відкриттів, роботу з надвеликими масивами даних, моніторинг, обробку інформації, прогнозування і машинне навчання. Серед методів, що займаються глибинною обробкою великих масивів даних та аналізом текстів, значного поширення набули методи патентного аналізу та аналітики інтелектуальної власності, результати яких використовується для досконалої організації і стратегічного

планування необхідних наукових досліджень та які відносяться до предикативної аналітики.

Використання патентної інформації може на 60% скоротити час на проведення НДДКР і на 40% знизити їх вартість. За допомогою патентного аналізу можна здійснити планування технологій, визначити тенденції їхнього розвитку у цільових секторах економіки, провести аналіз технологій конкурентів, отримати розуміння того, чи варто проводити дослідження і впроваджувати технології, а також обґрунтувати прийняття рішень у підприємницькому середовищі. Аналітика інтелектуальної власності – міждисциплінарна наука, яка використовує міждисциплінарний підхід: математику, статистику, комп’ютерне програмування і дослідження операцій для перетворення даних в знання [4].

Законом України “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки” визначено 6 пріоритетів, серед яких “фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави” і “нові речовини і матеріали”. Дослідження, проведені із використанням патентного аналізу на основі міжнародної патентної бази Derwent Innovation та інструменту InSite для цих двох пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, визначило найбільш перспективні піднапрями технологічних досліджень в означених сферах, які є конкурентоспроможними на світовому ринку інтелектуальної власності.

У сфері нових матеріалів кількість патентів в останні 2 роки значно зросло, що означає затребуваність таких наукових і технологічних розробок (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка опублікованих патентів у сфері нових матеріалів у патентній базі Derwent Innovation у 2011-2020 рр., од.**

*Джерело: розрахунок автора на основі даних DerwentInnovation*

Найбільш перспективними на найближче майбутнє будуть такі технологічні напрями: композиції високомолекулярних сполук (полімерів, крохмалю, целюлози, каучуку і т.д.), неорганічні або низькомолекулярні органічні речовини як компоненти композицій на основі високомолекулярних сполук; покривні композиції, напр. фарби, оліфи, лаки; будівельні матеріали (вапно; магнезія; шлак; цементи; їх склади, наприклад будівельні розчини, бетон або аналогічні будівельні матеріали; штучний камінь; кераміка); сплави (металічні та неметалічні), металічні матеріали та змінювання фізичної структури чорних металів; а також хімічні сполуки або препарати, що регулюють ріст рослин. Узагальнення цього списку дає можливість сказати, що найбільш перспективними є матеріали, що виробляються хімічною, будівельною, металургічною промисловістю.

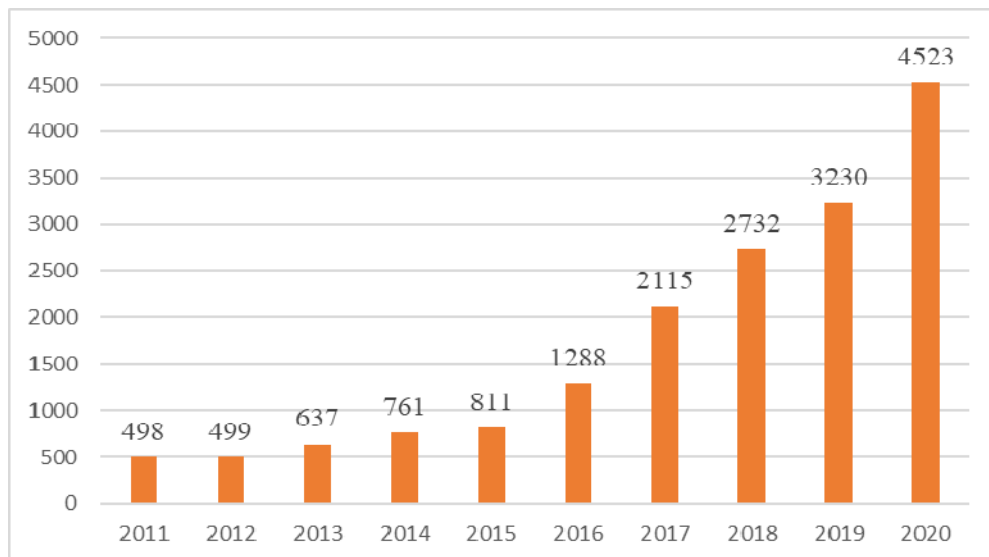
Серед визначених тематичних пріоритетних напрямів у рамках пріоритету “нові речовини і матеріали” присутні “Створення та застосування технологій отримання нових речовин хімічного виробництва” і “Створення та застосування технологій отримання, зварювання, з’єднання, діагностики та оброблення конструкційних, функціональних і композиційних матеріалів”, які залишаються затребуваними на світовому ринку. Але відсутній затребуваний напрям щодо нових речовин і матеріалів для рослинництва, або, більш широко, для сільського господарства. Існуючий пріоритет щодо нанотехнологій і наноматеріалів знаходиться у другій десятці списку перспективних світових технологій.

Тематичними напрямками фундаментальних досліджень Постановою КМУ від 7 вересня 2011 р. № 942 визначені вже розглянуті дослідження щодо нових матеріалів і хімічних технологій, а також проблеми фізико-математичних і технічних, суспільних та гуманітарних наук та розвитку ракетно-космічних технологій. Але фундаментальні науки стосуються й інших напрямів. У цій роботі приведені результати патентного аналізу щодо напрямку “державні фінанси”.

Динаміка патентування у цій сфері є більш зростаючою (порівняно з новими матеріалами) при меншій кількості зареєстрованих патентів (рис. 2). Це свідчить про меншу насиченість патентами означеної сфери, наявність більших можливостей отримати свідоцтво про інтелектуальну власність і, відповідно, про значний потенціал означених технологічних досліджень.

Патентування у сфері державних фінансів стосується, перш за все, застосування інформаційно-комунікаційних технологій до цієї сфери. Зокрема це – системи або способи оброблення даних, спеціально пристосовані для адміністративних, комерційних, фінансових, управлінських, спостережних або прогнозувальних цілей, комп’ютерні системи, що ґрунтуються на специфічних обчислювальних моделях, системи або пристрої для реєстрування або контролювання, сигнальні системи або системи виклику, передавання інформації та зображення, мережі бездротового зв’язку.





**Рис. 2. Динаміка опублікованих патентів у сфері державних фінансів у патентній базі DerwentInnovation у 2011-2020 рр., од.**

Джерело: розрахунок автора на основі даних DerwentInnovation

Найбільший акцент робиться на використанні технологій штучного інтелекту, хмарних технологій, технологій великих даних та робототехніки. За прогнозами аналітичних компаній найбільшим ринком буде ринок технологій штучного інтелекту. За даними аналітичного моделювання, проведеного McKinsey Global Institute, штучний інтелект може здійснити додатковий внесок у щорічне зростання ВВП на 1,2% протягом як мінімум наступного десятиріччя. В цілому, до 2030 року штучний інтелект може забезпечити додаткову глобальну економічну активність у розмірі 13 трлн доларів США, що призведе до збільшення його повсюдного вкладу в усі галузі поряд із впровадженням інших перетворюючих технологій. Станом на сьогоднішній день штучний інтелект вносить у світовий ВВП 1 трлн доларів США [5].

Закінчення у 2021 р. чинності Законів України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" та "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності" ставить завдання формування нових пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності. Для активізації експорту роялті та інших послуг, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, пропонується внести до переліку нових пріоритетів ті напрями, що мають високий патентний потенціал на світовому ринку, який означити з допомогою патентного аналізу. При цьому, для осучаснення пріоритетів в Україні вартоорієнтуватися на підхід Європейського Союзу щодо обрання пріоритетних напрямів для програми Горизонт-Європа: 1) виділити фундаментальні дослідження в окремих напрям наукових пріоритетів, який назвати "передова наука". В рамках цього напрямку провести окремі дослідження щодо сучасних тенденцій розвитку фундаментальних досліджень, визначити свої пріоритети, при цьому звернути увагу на значний потенціал цифровізації фінансової сфери; 2) другий напрям – національні виклики–стосується науково-технологічних пріоритетів для прикладних досліджень і

розробок, які можуть співпадати із існуючими тематичними і середньостроковими пріоритетними напрямками науково-технічної та інноваційної діяльності, а можуть бути змінені.

### **Список використаних джерел:**

1. Elchaninova O. et al. Analytical support of foreign trade activities of management purposes. Indo American journal of pharmaceutical sciences. 2019. Vol 6 (3). P. 5584-5589.

2. Kahaner L. Competitive Intelligence: How to Gather, Analyze, and Use Information to Move Your Business to the Top. New York : Simon & Schuster, 1997. P. 6. URL: [https://books.google.com.ua/books?id=K3QfGoGSzmoC&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ua/books?id=K3QfGoGSzmoC&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)

3. Кваша Т. К. Інноваційні пріоритети: теоретичні аспекти визначення та практична методологія їх уточнення для України. Університетські наукові записки Хмельницького університету управління та права. 2017. № 61. С. 267-278.

4. Андрощук Г. О., Кваша Т. К. Патентний ландшафт як інструмент прогнозування світових технологічних трендів: сфера озброєння та військової техніки. Наука, технології, інновації. 2019. № 4 (12). С. 28-40.

5. Писаренко Т. В., Кваша Т. К., Рожкова Л. В. Глобальні технологічні тренди у сфері інформаційно-комунікаційних технологій: аналітична довідка. Київ: УкрІНТЕІ, 2019. 63 с.

**Коваленко О. В.,**

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник,  
заступник завідувача відділу економічних досліджень,  
інноваційного провайдингу та зовнішніх зв'язків;*

**Ященко Л. О.,**

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,  
старший науковий співробітник відділу економічних досліджень,  
інноваційного провайдингу та зовнішніх зв'язків,  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРАЇН СВІТУ ЗДОРОВИМ ХАРЧУВАННЯМ**

Нині актуальним і перспективним напрямом виробництва харчових продуктів у багатьох країнах світу є орієнтація на продукти, що забезпечують раціон здорового харчування, який за визначенням ВООЗ означає споживання збалансованого та різноманітного асортименту продуктів, що забезпечують організм людини усіма необхідними поживними речовинами та мікроелементами. Дотримання такого раціону допомагає уникнути проблем зі здоров'ям у багатьох

його проявах, зокрема неінфекційних захворювань, включаючи діабет, хвороби серця, інсульт і рак.

В країнах з різними рівнями доходів показники споживання харчових продуктів в перерахунку на одну особу помітно відрізняються. В країнах з низькими доходами в харчовому раціоні населення переважає рослинницька продукція (зернові, коренеплоди, бульбоплоди), що становить 58% спожитого продовольства. В країнах з високим рівнем доходів – ця частка становить 22% (табл. 1).

Хоча світове споживання овочів і фруктів останнім часом збільшилося, однак лише в країнах, де доходи населення перевищують середній рівень, населення споживає не менше 400 грамів овочів і фруктів на день, що відповідає рекомендованим нормам ВООЗ щодо забезпечення здорового раціону.

Частка харчових продуктів тваринного походження в раціоні також залежить від рівнів доходів: у країнах з високим рівнем – вона вище 29% (490 г); з середнім – близько 20% (від 240 г до 325 г); в країнах з низьким рівнем доходів – не перевищує 11% (107 г).

Разом з тим, в країнах з високим рівнем доходів населення споживає цукру та жирів значно більше ніж в інших країнах (11% їх раціону або 185 г на добу), що часто призводить до розвитку ожиріння. У країнах з низьким рівнем доходу вага цих продуктів у добовому споживанні становить 44 г.

*Таблиця 1*

**Структура споживання харчових продуктів на одну особу на добу за країнами та категоріями доходів \*, %**

Продукт	Країни з низьким рівнем доходу	Країни з рівнем доходу, нижчим за середній	Країни з рівнем доходу, вищим за середній	Країни з високим рівнем доходу	Увесь світ
Зернові, коренеплоди, бульбоплоди	58,3	44,5	28,8	22,2	34,4
Фрукти та овочі	14,6	20,8	37,7	20,1	27,5
Яйця та молочні продукти	7,7	16,1	10	16,2	13
Риба та м'ясо	3,3	4,8	9,1	13,1	8,1
Бобові, насіння, горіхи	5,1	4	1,8	1,6	2,7
Цукор та жири	4,5	6,5	5,2	11,2	6,7
Інші продукти	6,5	3,3	7,4	15,6	7,6

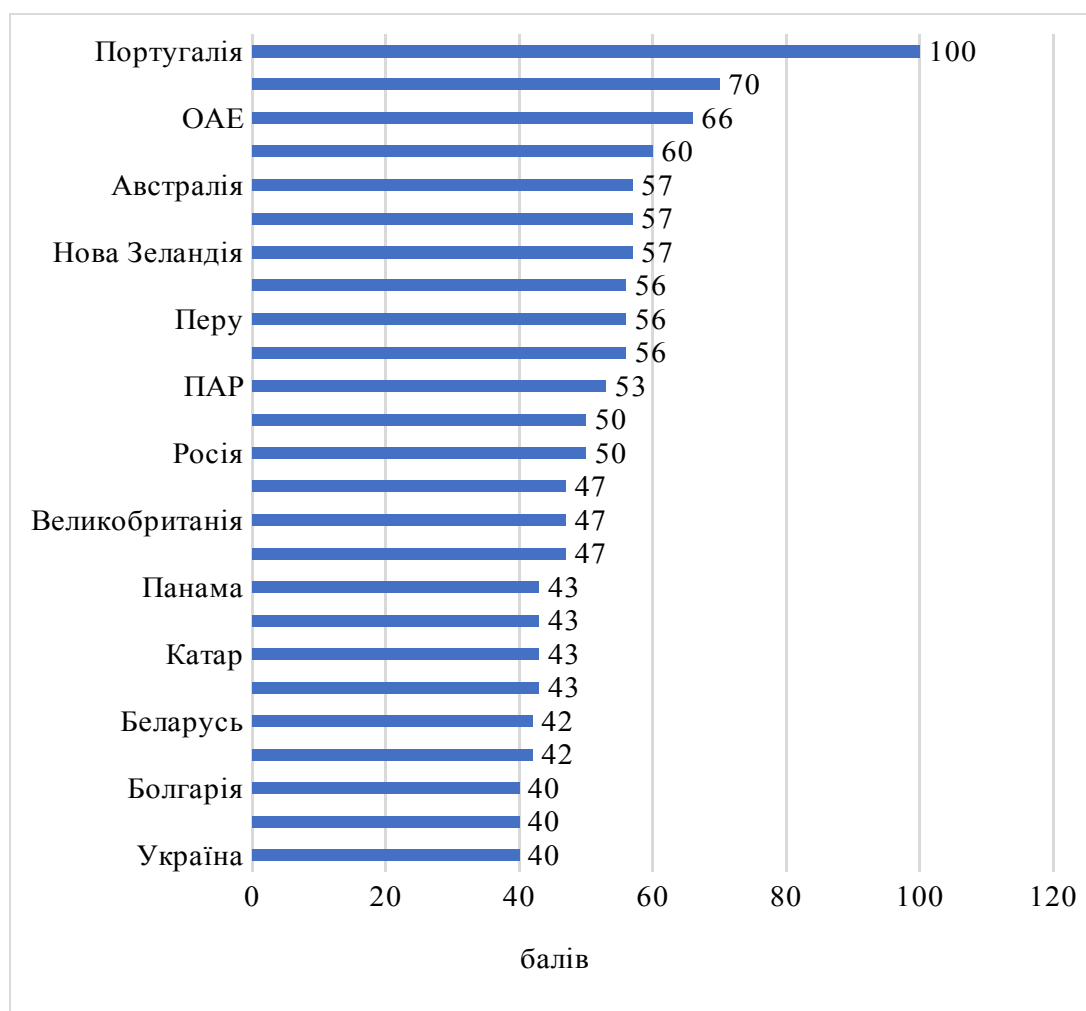
*\*Примітка:* класифікація Світового Банку за категоріями доходів (розраховується за рівнем валового національного доходу на душу населення): країни з низьким рівнем доходів – 1035 дол. США і нижче; країни з доходами нижче середнього рівня – 1036–4085 дол. США; країни з доходами вище середнього рівня – 4086–12615 дол. США; країни з високим рівнем доходів – 12616 дол. США і вище.

*Джерело: побудовано за даними ФАО [1]*

Попит на продукти здорового харчування зафіксовано в усіх країнах, особливо з середнім рівнем доходу. Найвищий попит в рейтингу з 25-ти країн за 2016–2020 роки, визначений авторами на основі авторської методики і даних інтернет-платформи GoogleTrends, спостерігається в Португалії. Україна знаходиться на 25 сходинці (рис. 1).

Пандемія змусила споживачів по-іншому ставитися до свого здоров'я і дбати про імунітет. Підвищився інтерес багатьох споживачів до персоналізованого харчування, натуральних якісних продуктів зі зрозумілим складом і походженням, веганської, органічної та функціональної їжі, без глютену та цукру. Найбільшої популярності набуває кето дієта – відмова від вуглеводів, окрім овочів, що сприяє зниженню в організмі кількості глюкози та розщепленню жирів.

Аналіз пошукового запиту у програмі GoogleTrends «здорове харчування» впродовж 2016–2020 років демонструє стабільно високий рівень попиту, який спадає лише у період новорічних свят.



**Рис. 1. Споживчий попит на продукти здорового харчування в Топ-25 країнах світу, 2016–2020 роки, бали\***

\* Алгоритми Google присвоює найвищій кількості пошукових запитів максимальне значення – 100 балів, тобто коли запит був найбільш популярний. Всі інші точки визначаються у відсотковому відношенні до максимуму.

*Джерело: побудовано на основі даних GoogleTrends [2]*

Згаданий раціон, за оцінками ФАО, сприяє зниженню витрат, пов'язаних з лікуванням, майже в 2 рази, а витрат, пов'язаних із викидами парникових газів, – приблизно на 50%. Вивільнені кошти могли б бути інвестовані в зниження вартості основних харчових продуктів, оскільки ціна нині стала ключовим фактором їх вибору не тільки в країнах, що розвиваються, а й в розвинених країнах.

Вартість здорового раціону харчування набагато перевищує світову межу бідності, встановлену на рівні 1,9 дол. США на одну особу в день, та не менш як у четверо перевищує номінальну вартість раціону, що гарантує лише задоволення енергетичних потреб, й що може собі дозволити населення країн з низьким рівнем доходу. Близько 3 млрд осіб (в Азії – 1,9 млрд чол., в Африці – 965 млн чол., в Латинській Америці та Карибському басейні – 104,2 млн чол., в Північній Америці та Європі – 18 млн чол.) не мають достатньо коштів для забезпечення здорового харчування (табл. 2).

Найнижча вартість здорового раціону харчування припадає на країни з високим рівнем доходу, що забезпечується завдяки високому рівню наукового та інноваційного розвитку цих країн.

Таблиця 2

**Порівняння вартості калорійного та здорового раціону харчування в групах країн з різним рівнем доходів**

Країни	Калорійний раціон, дол. США на одну особу в день*	Здоровий раціон, дол. США на одну особу в день**	Відносна різниця між вартістю здорового раціону та межею бідності, разів	Відносна різниця між вартістю здорового та калорійного раціону, разів	Відносна різниця між вартістю здорового раціону у країнах з високим рівнем доходу та іншими країнами, разів
Країни з низьким рівнем доходу	0,70	3,82	2,0	5,5	0,90
Країни з рівнем доходу нижчим за середній	0,88	3,98	2,1	4,5	0,86
Країни з рівнем доходу вищим за середній	0,87	3,95	2,1	4,5	0,87
Країни з високим рівнем доходу	0,71	3,43	1,8	4,8	–
Увесь світ	0,79	3,75	2,0	4,7	0,91

\*Раціон, що задовольняє потреби людини в енергії.

\*\*Раціон, що забезпечує організм людини всіма необхідними поживними речовинами та мікроелементами.

*Джерело: побудовано за даними ФАО [1]*

Тому для організації належного рівня та якості продовольчого забезпечення серед країн світу варто застосовувати заходи, спрямовані на зниження вартості продовольства, у тому числі шляхом: зменшення втрат харчової продукції в продовольчому ланцюжку; диверсифікації поживної харчової продукції; підви-

щення продуктивність праці; запровадження глибокої переробки агросировини; підвищення врожайності сільгоспкультур та удосконалення технологій виробництва; зменшення податкового навантаження; забезпечення доступності кредитних ресурсів; стимулювання розвитку власного виробництва; запровадження освітніх програм організації здорового харчування та ін.

### **Список використаних джерел:**

1. The State of Food Security and Nutrition in the World 2020. Transforming food systems for affordable healthy diets. Rome: FAO. 2020. P. 287. URL: <https://doi.org/10.4060/ca9692en>
2. GoogleTrends. URL: <https://trends.google.com/trends/?geo=UA>

**Коваль Є. В.,**

*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

### **УРЯД І РИНКОВА ЕКОНОМІКА: ЯК ДОСЯГНУТИ БАЛАНСУ?**

Чому певні європейські країни були здатні розвинути ринкову економіку набагато раніше за інших? Які фактори сприяли швидкому розвитку економіки в більш успішних регіонах, і навпаки, через які причини інші держави, відверто кажучи, не могли вивести свою економіку зі стагнації? Врешті-решт, як поводитись сучасним країнам, що розвиваються, аби стабілізувати ринкову економіку? На це питання точно не знайдеться однозначної відповіді, але, аналізуючи ринкову інтеграцію та регуляційну діяльність уряду Польщі в 1505-1772 рр., які, власне, і призвели до погіршення становища економіки цієї ж країни, можна зробити певні висновки.

Багато вчених вважають, що існує певна «передумова» ринкової економіки, а саме – «верховенство закону в державі і парламентська форма правління» [2].

«Невеликі» (насправді, просто колосальні) розбіжності між рівнем економічного розвитку таких країн, як Великобританія, Нідерланди, та решти країн Європи на той час і до XIX століття деякі економісти (до прикладу, В. Занден) пояснюють тим, що «саме у цих двох успішних країнах сформувались територіальні парламентські режими» [3]. Але таке твердження можна поставити під сумнів, адже історії відомі випадки, коли подібні режими призводили не до розквіту, а навпаки – до стагнації чи навіть занепаду економіки країни. Для підтвердження цього факту можна навести такі приклади: «перехід Польщі до парламентської республіки в XVI столітті; перехід Швеції від абсолютизму до парламентської республіки (1718 р.)» [4, с. 375]. Зазначені події супроводжувались економічним спадом, що тривав доволі довго. Отже, висновок наступний: перехід

держави до парламентського способу правління не є гарантією стабільного економічного зростання. Виникає питання: чому ж тоді одні парламентські режими в країнах доіндустріального періоду були успішними, а інші – ні? Т. Беслі і Т. Перссон зазначають, що держава може сприяти процвітанню економіки лише за умови, що вона має правоздатність (це певні повноваження та інфраструктура для створення та забезпечення дотримання закону) та фіскальну спроможність (мається на увазі засіб для фінансування своєї діяльності).

Історію становлення Польщі як економічно могутньої держави точно не можна назвати легкою. В XVI столітті влада польського короля була обмежена і до влади прийшов Сейм, тобто парламент. Цей період був названий «золотим віком політичної централізації під сильним парламентом» [1]. Територія тодішньої Польщі також охоплювала і частини декількох країн, а саме: Литви, України, Естонії, Латвії, Білорусі. Сейм одразу ж почав видавати численні постанови, які змінювали та уніфікували різні історичні, регіональні, економічні інститути в цій величезній країні.

У середині XVII століття конституційний конфлікт щодо режиму королівських виборів призвів до запровадження «liberum veto» – права одного делегата припинити розгляд справи Сеймом та скасувати його рішення. Це нововведення мало запобігти подальшим змінам конституції, але воно створило більше проблем, аніж очікувалось. Підкупуючи делегатів до парламенту, Пруссія, Австрія та Росія часто користувались вето для того, щоб перервати засідання Сейму та послабити польську державу. Тут маємо можливість зробити висновок, чи справді «правоздатність і регулятивні результати центральних інститутів управління» стимулювали інтеграцію ринку до XIX століття.

Існує дві точки зору щодо ролі держави в економічному розвитку країн в доіндустріальний період, які є контраверсійними щодо одна одної. Перша стверджує, що обмеження влади уряду, або парламенту допоможе уникнути перевищення ними своїх повноважень, а це є великою перевагою для добробуту громадян країни. Події Британської Славної революції (1688 р.) підтвердили, що обмеження повноважень влади в країні в основному може призвести до економічного зростання. Інша ж думка говорить протилежне: «уряди доволі часто відігравали вирішальну роль в створенні добре функціонуючих ринків», тому не потрібно заважати їм працювати [1]. На відміну від Британії, ситуація в Польщі показує – обмеження повноважень монарха дало негативні економічні і політичні наслідки в подальшому. Польський король мав недостатньо прерогатив, щоб за відсутності нормально функціонуючого парламенту (нагадаю, право вето порушило рівновагу в Сеймі) стабілізувати економічне зростання держави. Влада перейшла в руки лордів, які фактично поділили країну на декілька зон впливу і керували нею за їх допомогою. Відтак можна розширити попередній висновок: обмеження влади короля та формування парламентського режиму не є достатньою умовою для започаткування стійкого економічного зростання в державі; воно повинно хоча б супроводжуватися певними механізмами, що перешкоджають членам регіональної еліти захоплювати владу.

Ще одна подія, яка призвела до погіршення економічного стану Польщі – фрагментація, або роздробленість ринку [8]. Це сталося у XVI столітті, коли був введений спеціальний орган («Центральний територіальний парламент»), який мав на меті представлення інтересів багатой (поміщицької) знаті. У той же час Сейм постановив знизити витрати на ринку зерна, тобто допомогти знаті дешево експортувати це зерно. Було видано декілька постанов, які сприяли інтеграції ринку. Але не все було так успішно. Декілька чинників посприяли тому, що відбулась політична роздробленість внаслідок знищення Сейму. Цими чинниками стали: «інтерес багатих дворян та магнатів, конституційний конфлікт і втручання іноземних країн у справи Польщі» [1].

Ще один доказ на користь того, що для формування ринкової економіки в державі потрібні спеціальні органи і що вона не здатна сформуватись самостійно – це «зв'язок між правоздатністю держави, регуляторною продукцією та інтеграцією товарного ринку» [5; 6]. Цей зв'язок має вирішальне значення для розуміння процесів, які відбувались в Європі раннього сучасного періоду, а отже, і для сучасності [8-14].

Аналізуючи показники ВВП, можна встановити, що у Польщі було декілька періодів економічного росту і спаду в XVI та XVII столітті відповідно, а також період стагнації в XVIII столітті [4, с. 375]. З цього можна зробити висновок, що, якщо у центральних установах країни відбувається криза чи занепад, це впливає на внутрішній ринок і, відповідно, на економічний розвиток найгіршим чином. На думку М. Дінчекко, «досягти високого рівня фіскальної спроможності держави можна шляхом пошуку певного балансу між обмеженням повноважень виконавчої влади і територіальною консолідацією» [7].

Крім того, причиною такої розбіжності між країнами Сходу і Заходу Європи могла також бути велика відмінність у їх політичному розвитку, що склалось історично. Також потрібно додати, що на своєму прикладі Польща дає цінні знання про взаємозв'язок між державами та ринками для подальшого розуміння їх розвитку.

### **Список використаних джерел:**

1. Malinowski M. Economic Consequences of State Failure—Legal Capacity, Regulatory Activity, and Market Integration in Poland, 1505–1772. *The Journal of Economic History*. 2019. Vol. 79 (3). P. 862-896.
2. North D., Weingast B. Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth Century England. *Journal of Economic History*. 1989. Vol. 49 (4). P. 803–832.
3. Zanden J., Buringh E., Bosker M. The Rise and Decline of European Parliaments, 1188–1789. *Economic History Review*. 2012. Vol. 65 (3). P. 835–861.
4. Malinowski M. Zanden J. Income and Its Distribution in Preindustrial Poland. *Cliometrica*. 2017. Vol. 11 (3). P. 375–404.
5. Besley T., Persson T. *Pillars of Prosperity*. Princeton: Princeton University Press, 2011. 432 p.



6. Epstein S. The Late Medieval Crisis as an 'Integration Crisis'. URL: <http://opac.regesta-imperii.de/id/616028>
7. Dincecco M. Fiscal Centralization, Limited Government, and Public Revenues in Europe, 1650–1913. *Journal of Economic History*. 2009. Vol. 69 (1). P. 48–103.
8. Osaulenko O., Yatsenko O., Reznikova N., Rusak D. The Productive Capacity of Countries Through the Prism of Sustainable Development Goals: challenges to international economic security and to competitiveness. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2020. Vol 2 (33). P. 492-499.
9. Panchenko V., Reznikova N., Bulatova O. Regulatory Competition in the Digital Economy: New Forms of Protectionism. *International Economic Policy*. 2020. № 1-2 (32-33). P. 49-79.
10. Reznikova N., Ivashchenko O., Rubtsova M. Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development. *Ekonomika ta derzhava*. 2020. Vol. 7. P. 24–31.
11. Іващенко О.А., Резнікова Н. В. Інтеграційні прояви незалежності: ризики регіональної взаємозалежності в контексті протиріч глобалізації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 6. С. 7-11.
12. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80.
13. Резнікова Н. В. Роль государства и рынка в дискурсе глобализации: вызовы взаимозависимости. *Финансовые исследования*. 2014. № 2. (43). С. 15–22.
14. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика. Київ: Либідь, 2019. 960 с.

**Коваль С.П.,**  
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,  
старший науковий співробітник відділу  
досліджень ризиків у сфері зайнятості населення,  
Інститут демографії та соціальних досліджень  
імені М.В.Птухи НАН України, м. Київ

## **ОРІЄНТИРИ УСПІШНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Узагальнюючи існуючі на даний час численні науково-практичні дослідження успішного розвитку підприємництва в інших європейських державах, слід зазначити, що одним із основних пріоритетів політики Європейського Союзу (ЄС) такого напрямку є підтримка креативної інформаційно-інноваційної активності суб'єктів малого і середнього підприємництва (МСП) на основі їх взаємодії із сектором науки [1-5].

Враховуючи той факт, що у країнах-членах ЄС суб'єкти МСП зайняті переважно в оптовій та роздрібній торгівлі, харчовій промисловості, будівництві, ділових стратегічних послугах, готельному, ресторанному та туристичному бізнесі, загалом на державному рівні політика ЄС спрямована на усунення перешкод ефективного функціонування цих суб'єктів підприємництва. Так, у зарубіжних країнах накопичено великий досвід державної підтримки суб'єктів підприємництва, причому не тільки на загальнонаціональному, але і на регіональному рівні. Стосовно розвитку малого та середнього підприємництва урядові структури ЄС також проводять зважену державну політику, яка враховує галузеві та регіональні особливості функціонування цього сегменту економіки [1].

Основні напрямки державної підтримки МСП практично в усіх країнах містять у собі законодавчу, фінансову, консультаційну, інформаційну, освітню підтримку підприємців, а також державне пряме або непряме, наприклад, через великі підприємства, замовлення на продукцію малих підприємств. Зокрема, для усунення бюрократичних перепон на шляху створення та функціонування суб'єктів підприємництва розроблено та впроваджено декілька програм [1]:

– Програма SLIM: пропонує заходи щодо спрощення законодавства ЄС в тому або іншому секторі економіки.

– Євроінфоцентри: роз'яснення вимог законодавства до суб'єктів підприємництва; спрощення форм та звітних вимог; організація європейських конференцій для щойно створених суб'єктів малого та середнього підприємництва.

– Програма оцінювання впливу нормативних актів на функціонування підприємництва з погляду порівняння витрат, вигод і ризику.

– «Центр єдиного вікна»: спрямовано на співробітництво між відповідними державними органами та підприємницькими структурами, яке може стати корисним для обох сторін.

Ще однією перешкодою функціонування суб'єктів підприємництва є нестача фінансових ресурсів. Тому, багато урядових програм підтримки МСП в ЄС спрямовано на надання їм прямої фінансової допомоги. Також допомога може здійснюватися шляхом створення змішаних форм фінансової підтримки, кредитування на пільгових умовах, надання гарантій за кредитами, участі у капіталі суб'єктів підприємництва. У цьому напрямі урядами країн - членів ЄС здійснюється [1, 2]:

- ✓ стимулювання розвитку вторинного ринку цінних паперів;
- ✓ зменшення ставок оподаткування дивідендів та інших доходів від інвестування в суб'єкти малого та середнього підприємництва;
- ✓ стимулювання розвитку мереж, які спеціалізуються на пошуку інвесторів;
- ✓ надання гарантій на отримання кредитів;
- ✓ фінансування малих, високо ризикованих підприємств з метою стимулювання розвитку інновацій.

У сфері прямого оподаткування в ЄС встановлено пільгове оподаткування прибутку суб'єктів підприємництва. Так, наприклад, у Великобританії податок на прибуток малих та середніх підприємств складає 25% проти 35% для решти підприємств, у Нідерландах – 40% проти 50%. Досить часто підприємства малого

та середнього бізнесу можуть бути звільнені від податку на прибуток протягом певного періоду, наприклад, для заохочення інвестицій у наукові дослідження та новітні технології [1].

Тобто, на протигагу підтримки простого виробництва, головною умовою успішного розвитку європейського МСП у руслі загальносвітових об'єктивних тенденцій стає інвестування креативного наукоємного бізнесу на основі застосування інформаційних технологій.

Оскільки креативне наукоємне виробництво базується в основному на використанні інформації, то надзвичайний розвиток цифрових технологій та глобалізація мереж обміну інформацією зробили креативний сектор одним із найбільш динамічних і в ЄС, і у світі. Креативні індустрії ефективно розвиваються і взаємодіють з галузями традиційної економіки, а особливо із сектором науки. Нині вони займають 7% світового валового внутрішнього прибутку (ВВП) зі зростанням у 10% щороку. У розвинених країнах світу креативний сектор економіки генерує до 10% національного ВВП. Сфера креативного підприємництва розвивається більш стрімко, навіть ніж виробництво й ринок послуг, забезпечуючи робочими місцями близько 8,3 млн. громадян ЄС, що надає їй статусу ефективної економічної моделі. Креативні індустрії створюють нові робочі місця, сприяють диверсифікації економіки та формують комфортне міське середовище. Так, у країнах ЄС малі та середні підприємства забезпечують робочими місцями понад 70 млн. осіб, що становить майже 70% від усіх робочих місць у приватному секторі [1-4].

В Україні співпраця підприємств у виробничій, науковій та інноваційній діяльності перебуває на низькому рівні. Найактуальнішими проблемами є [5]:

- ✓ низький рівень співпраці інноваційно активних підприємств із сектором науки;
- ✓ недостатній рівень інтеграції МСП у ланцюги доданої вартості;
- ✓ низький рівень інтернаціоналізації ланцюгів доданої вартості;
- ✓ недостатнє використання підприємствами цифрових технологій.

Вирішенню цих проблем сприятиме застосування розробленого розвиненими країнами інструментарію державної політики, спрямованого на розбудову крос-секторального співробітництва з акцентом на реалізації потенціалу науково-освітнього сектору та МСП, інтеграції до глобальних ланцюгів виробництва [5].

На локальному рівні залучення потенціалу науково-освітнього сектору до комерціалізації інновацій відбувається завдяки впровадженню концепції підприємницьких ініціатив, реалізації проєктів із зовнішніми інвесторами, розвиток співпраці з науковими організаціями. Розвиток співробітництва у рамках інноваційних систем стимулюється завдяки впровадженню концепції платформ відкритих інновацій, що розширює можливості партнерства на базі наукових проєктів, стимулює залучення інвесторів і пришвидшує комерціалізацію наукових розробок [5].

Прогресивна цифрова економіка передбачає широке використання технологій великих масивів даних (Bigdata), Інтернету речей, хмарних обчислень, квантових технологій, NBIC-конвергенції (конвергенціїнано-, біо-, інфо- та когнітивних технологій), адитивного виробництва, роботизації та інших так

званих наскрізних інформаційних технологій і технологій інформаційної безпеки. З однієї сторони, розширення цифрових технологій та їх впровадження в повсякденне життя людини трансформує його внутрішній і зовнішній світ, який стає більш індивідуалізованим, а діяльність – приватною. Цьому сприяють [2, 5]:

- індивідуалізація виробництва (масове виробництво стає індивідуалізованим завдяки тому, що вироблена продукція відповідає потребам кожного конкретного споживача);

- комунікативна взаємодія речей (різноманітних технічних пристроїв, верстатів, устаткування, датчиків, показників) в межах Інтернету речей стає системним і, отже, більш налаштованим для конкретного споживача;

- віртуально доповнена реальність створює індивідуальний світ для кожної людини, відриваючи її від реальності.

З іншої сторони, життя людини, як і її поведінка, стає все більш «оцифрованою», аналізованою, контрольованою, що спрямовується і регулюється, а отже, людина втрачає частину сфери впливу, ідентичність:

- поступове відчуження людини від свого внутрішнього світу;

- розширення можливостей влади проводити сегрегацію людей, визначати і формувати їх життєві шляхи, а також потрібних працівників;

- посилення поляризації людських спільнот тощо.

Отже, цифрова економіка – це не тільки цифровізація виробництва, розподілу, обміну та споживання блага, а система більш загальних процесів, стосовно яких економіка є одним з додатків. Цифрова економіка як глобальна концепція розвитку новітньої економіки висуває нові стандарти якості життя, праці і комунікації між людьми. Здатність швидко адаптуватися до змін і оптимізуватися в найкоротші терміни, підлаштовуючись під глобальні тенденції – головні виклики, котрі несе з собою цифрова економіка сучасності.

Іншими словами, у цифровізації, як і будь-якої зміни, є позитивні та негативні сторони. Головний соціально-економічний ризик цифрової трансформації економіки – це можливе зростання рівня безробіття. Згідно з аналітичними матеріалами Всесвітнього економічного форуму в Давосі, кожна промислова революція справді призводила до безробіття на початковому етапі, однак уже через невеликий проміжок часу (від 1 до 5 років) виникали нові потреби та запити зі сторони ринку, що зумовлювало появу нових професій. Фактично, кожна промислова революція створювала нові види економічної діяльності, нові підходи, моделі, а це своєю чергою змінювало ринок праці [2, 4].

Це пов'язано з тим, що цифровізація не лише призводить до зникнення професій та зменшення використання людської праці, а й створює нові галузі (сектори, професії), надає необмежені можливості для реалізації навичок та талантів людини. Наприклад, згідно з висновками дослідження McKinsey's Parisoffice, Інтернет ліквідував 500 тис. робочих місць у Франції за попередні 15 років, але водночас створив 1,2 млн. інших. Тобто замість одного ліквідованого робочого місця створювалися 2,4 нового [2, 4].

Таким чином, тотальна цифровізація та розвиток цифрової економіки в Україні так чи інакше супроводжуватимуться на першому етапі негативними

процесами втрати роботи громадянами, проте саме цифровізація і створить нові напрямки зайнятості, котрі уже через кілька років зумовлять новий попит на робочу силу, що, як показує досвід промислових революцій, буде набагато більшим за попит минулого періоду [3].

Саме тому перед Україною стоїть завдання здійснити цифрову трансформацію економіки, а саме:

- зміна економічного укладу, зміна традиційних ринків, соціальних відносин, державного управління, що пов'язано з проникненням в них цифрових технологій;

- принципова зміна основного джерела доданої вартості і структури економіки за рахунок формування більш ефективних економічних процесів, забезпечених цифровою інфраструктурою;

- перехід функції механізму розвитку економіки до інститутів, заснованих на цифрових моделях і процесах на всіх рівнях (ринки, галузі, сфери і види діяльності);

- вихід на технологічний рівень, на якому представлені прогресивні технології і платформи;

- запровадження рівня єдиного середовища, представленого нормативним регулюванням, інформаційною інфраструктурою, кадровим забезпеченням і інформаційною безпекою.

Так, єдине інформаційне середовище покликане оптимізувати умови для розвитку економіки і технологій, а також підвищити ефективність їх взаємодії. Тому, цифрова трансформація економіки України повинна базуватися на новітніх можливостях:

- орієнтація на знання, представлені в цифровому вигляді;
- інноваційна рушійна сила розвитку;
- інтеграція і глобалізація за рахунок стандартизованої форми цифрових об'єктів;

- конвергенція і висока динаміка змін;

- трансформація всіх видів економічної діяльності тощо.

Для полегшення податкового тягаря на суб'єкти малого та середнього підприємництва у сфері непрямого оподаткування доцільно запропонувати: гармонізацію ПДВ, спрощення бухгалтерської звітності зі сплати ПДВ, подання статистичної звітності зі сплати ПДВ щороку замість щомісяця, звільнення мікропідприємств від сплати ПДВ, надання права вибору місця сплати ПДВ, за умови використання «дистанційної торгівлі».

Як свідчить світовий досвід, однією з найбільш важливих та стійких особливостей сучасної політики у галузі підприємництва є її базування на практиці цілеспрямованої державної підтримки, особливо малих форм господарювання. Ступінь і масштаби такої підтримки суттєво відрізняються в різних країнах і багато в чому залежать від специфічних моделей національного ринкового господарства.

Отже, успішний розвиток підприємництва можливий лише в умовах забезпечення здорової конкуренції, створення сприятливого клімату та раціональної підтримки зі сторони держави, ефективної дії ринкових механізмів.

При цьому, особливістю функціонування суб'єктів підприємництва є необхідність формування сприятливого специфічного середовища для його успішного розвитку.

Тому, першочерговими завданнями мають стати закладення на національному та регіональному рівнях інституційних засад інтеграції потенціалу наукового та підприємницького секторів, а також внесення відповідних змін до існуючого законодавства. Ці заходи мають доповнюватися активізацією інтеграційних процесів до європейських структур, проєктів та програм з формування в економіці інноваційно-інформаційних систем, а також супроводжуватися впровадженням ефективних механізмів креативного наукоємного розвитку підприємництва.

### **Список використаних джерел:**

1. Ольвінська Ю. О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу. URL:<http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=814>.
2. Пуцентейло П.Р., Гуменюк О.О. Цифрова економіка як новітній вектор реконструкції традиційної економіки. *Інноваційна економіка*. 2018. № 5-6. С. 131-143. URL: <http://inneco.org/index.php/inneco.ua/article/view/305/367>.
3. Україна 2030E – країна з розвинутою цифровою економікою. Український інститут майбутнього. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoju.html>.
4. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. 2020. URL: [https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020\\_digitalization.pdf](https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf).
5. Щодо пріоритетних напрямів державної підтримки розвитку нових моделей організації виробничої та інноваційної діяльності у промисловості України. Аналітична записка. URL:<http://old2.niss.gov.ua/articles/3353>.

**Конюшенко В. В.,**

*студентка освітнього рівня «магістр»,*

*освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,*

*Інститут міжнародних відносин*

*Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

### **КОНКУРЕНТНА ДЕВАЛЬВАЦІЯ: ПОТЕНЦІЙНІ ЗАГРОЗИ ДЛЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ**

Кризові явища чітко демонструють поширений зовнішній ефект внутрішньої макроекономічної та фінансової політики, а особливо останнім часом. І вибір політики, що імплементується суверенними державами, має представляти легітимний предмет для міжнародних дискусій, як і перспектива реалізації механізму системи самострахування через використання великих запасів міжнародних резервів в інтересах підтримки глобальної стабільності. Оскільки більшість країн схильні до утримання власних резервів в якості основної форми

страхування ліквідності, в разі дії колективного чинника система може втратити рівновагу [1].

У рішенні МВФ зазначено, що Члени будуть вважатися такими, що маніпулюють обмінними курсами для отримання несправедливої переваги перед іншими учасниками, якщо Фонд визначить, що: країна-член здійснює цю політику з метою забезпечення фундаментальної розбалансованості обмінного курсу в формі недооцінення обмінного курсу; метою такої незбалансованості є збільшення чистого експорту. Тож, критерієм маніпуляції є спроба здійснити вплив на сальдо торгового балансу [2].

Механізми проведення девальвації можна звести до таких:

- здійснення валютної інтервенції та проведення девальвації шляхом підвищення пропозиції національної валюти та скупівлі іноземних валют, внаслідок чого курс національної валюти знижується [3];

- впровадження політики кількісного послаблення, за якої Центральний банк країни підвищує пропозицію грошей у країні шляхом купівлі державних цінних паперів у комерційних банків. Зростання пропозиції грошей призводить до зниження відсоткових ставок в економіці та послаблення національної валюти;

- зниження курсу національної валюти шляхом поширення інформації про здійснення відповідних заходів у майбутньому, що знизить будь-які стимули спекулянтів грати на підвищення валюти [4].

Кількісні послаблення використовуються країнами для зниження відсоткової ставки та таким чином стимулювання споживчого попиту в економіці. Кількісне послаблення допомагає валюті країни знецінитись двома шляхами:

- 1) через вплив на очікування спекулянтів щодо можливості падіння вартості валюти;

- 2) значне збільшення пропозиції національної валюти призводить до зниження внутрішньої відсоткової ставки порівняно з відсотковими ставками країн, де таке послаблення не застосовується. Це спричинить зростання обсягів капіталу в девальвованій валюті, що переміщується до країн із вищими відсотковими ставками, для збільшення вигоди від інвестування і торгівлі, що призведе до подорожчання валюти цих країн. Таким чином, експорт країни-одержувача капіталу буде підірвано внаслідок зростання її валютного курсу, а зростання імпорту з країни, що здійснила кількісне пом'якшення, спричинить порушення торговельного балансу [2].

У цьому контексті необхідно зазначити як працює конкурентна девальвація на практиці. Від'ємні відсоткові ставки стимулюють інвесторів до продажу валюти певної країни та обміну на інші валюти з метою заробити вищі відсотки. Такі дії стимулюються також фінансовою мобільністю капіталу та відкритістю капітальних рахунків.

До прикладу, в Японії від'ємні відсоткові ставки спричинили спекуляції валютними активами. Це відбувалося так: они позичалися та конвертувалися в долари для купівлі цінних паперів, деномінованих в доларах, з вищою прибутковістю. Оскільки обмінні курси є ключовими у експортоорієнтованій

моделі, цей факт пояснює та підсилює бажання політиків здійснювати конкурентну девальвацію, тому що кожна країна бажає перемогти у жорсткій конкурентній боротьбі на експортних ринках та у сфері іноземних інвестицій. Проте політика від'ємних ставок може погіршити таку тенденцію, що спричинить конфлікт у монетарній політиці країн, підвищуючи чутливість обмінних курсів до політики відсоткових ставок. Більше того, конкурентна девальвація не лише зміщує акценти попиту між країнами, а також може сприяти зменшенню загального глобального попиту, створюючи фінансову невпевненість, що підриває стимули для інвестування фірм [5].

Єдиний негативний ефект у вигляді відтоку національного капіталу компенсується збільшенням грошової маси, розширенням експорту, покращенням торгового балансу, збільшенням сукупного доходу [6].

Використання конкурентних девальвацій не є новим інструментом. Проте до XVIII століття масштаби світової торгівлі не були достатньо великими. У 1923 році Франція з метою вирівнювання курсу франка провела його девальвацію. Такий крок зміцнив її торгові позиції у світі, а також акумулював запаси золота та валюти, що прийшли до країни. Це яскравий приклад успішної девальвації, проте так буває не завжди.

Коли В. Черчилль прийняв рішення повернути довоєнний курс фунта до золота, вплив на економіку Великої Британії виявився негативним, оскільки впав рівень виробництва, а рівень безробіття стрімко зріс. Такі дії призвели до глибокої кризи.

Проте справжня конкурентна девальвація почала застосовуватись з 30-х років XX століття. В результаті конкурентної девальвації обсяги міжнародної торгівлі різко скоротилися, що завдало значного удару по всіх економіках світу [4]. Проте до 1936 року політика конкурентних девальвацій мала більш виразний позитивний ефект на економіки країн. Коли Велика Британія та США девальвували свої валюти, зупинилося падіння цін, зросла пропозиція грошей, рівень безробіття знизився, а виробництва – зріс.

У період 1967-1987 рр. через повний колапс системи США проводили низку монетарних заходів аби не допустити втрату лідерства на світовій арені. Успіхи у цій справі змінювались поразками. В результаті США прийняли рішення девальвувати долар щодо франка, єни та дойчмарки. Проте окрім позитивного впливу на торгівлю такий крок не приніс більше нічого позитивного: рівень безробіття не зменшився, а на додачу ще й зріс рівень інфляції [7].

Через різкий економічний спад після світової фінансової кризи 2008 року та скорочення до 2009 року світової торгівлі на 12 % більшість країн, включаючи розвинені та перехідні економіки, вирішили знизити свої обмінні курси, в результаті чого сформувалися умови для початку валютної війни. У 2010 р. Bank of Japan почав стримувати зростання ієни для підтримки експорту. Америка та інші розвинені країни, які досі не проводили інтервенцій, також почали девальвувати власні валюти, щоб стримати перетікання робочої сили до економік з ринками, що формуються, через механізми аутсорсингу бізнес-



процесів та для отримання експортних переваг. Китай, Індія та інші економіки з ринком, що формується, так чи інакше занижували вартість своїх валют відносно їхнього рівня паритету купівельної спроможності. Таким чином, на початок 2010 р. всі країни наввипередки почали занижувати вартість своїх валют, орієнтуючись на «гру з нульовим виграшем» [4].

Останнім часом фахівці з міжнародних економічних відносин та окремі політики висловлюють застереження щодо ведення валютних війн, зазначаючи про їх небезпеку. Ще з президентства Барака Обама почались заяви про дисбаланси у світовій торгівлі через небажання Китаю підвищувати курс юаня. На переконання А. Брюне і Ж-П. Гішара [8], Китай розпочав меркантилістську стратегію зовнішньоторговельного профіциту з 1985 року з регулярними девальваціями своєї валюти, котрі в 1994 році призвели до курсу 8,25 юаней за 1 долар США; цей курс був незмінним до 2005 року. Через поступове одностороннє коригування КНР з липня 2005 року по червень 2008 року цей курс знизився до 6,83 юаня за 1 долар США, тоді як Світовий Банк наполягає, що рекомендований курс, який зрівноважив би торгівлю, складає близько 3,4 юаней за 1 долар США. Через маніпуляції з обмінним курсом витрати на оплату праці в Китаї у 80 разів нижче, ніж у США, в той час, як в окремих країнах, що розвиваються, які могли б конкурувати з КНР, ці витрати лише у 40 разів нижче, ніж у США. Відповідно, таке маніпулювання має першочергову важливість [4]. Проте влада Китаю відмовляється йти на поступки, аргументуючи це тим, що підвищення курсу юаня навіть на 20% у короткостроковому періоді вже матиме надто руйнівні наслідки для китайської економіки, не кажучи про 40%. Китайське інформаційне агентство Сінхуа [9] визначає валютну війну як ситуацію, в якій одна країна, спираючись на власну економічну могутність, наносить удари своїм конкурентам і заволодіває багатством інших країн методами монетарної та валютної політики. Як особлива форма економічної війни, вона характеризується холодним розрахунком, високою цілеспрямованістю та надзвичайною руйнівною силою [4].

У серпні 2015 року Китай знецінив юань трохи менше ніж на 3%, частково через ослаблення експорту в -8,3% у попередньому місяці. Падіння експорту спричинене втратою конкурентоспроможності щодо інших основних країн-експортерів, включаючи Японію та Німеччину, де валюта зазнала різкої девальвації під час попередніх операцій кількісного пом'якшення. Це спричинило нову хвилю девальвації серед азіатських валют, включаючи в'єтнамський донг та казахстанський тенге.

З 2015 по 2019 рік китайський юань знецінився на 15% по відношенню до долара США. Причиною настільки істотної девальвації юаня є той факт, що США і Китай є найбільшими торговельними партнерами в світі. Взаємний торговий оборот двох країн перевищує 600 млрд дол. США. При цьому експорт китайських товарів в США багато років був істотно більше імпорту американської продукції, що призвело за підсумками 2018 року до рекордного дефіциту американського торгового балансу в 323 млрд дол. США.

З метою виправлення даного дисбалансу навесні 2018 року Д. Трамп активізував торговельну суперечку двох світових держав з підняттям Білим домом тарифів на китайські товари, що ввозяться на територію США. Симетрична відповідь Китаю не змусила себе довго чекати. Посилення тарифних бар'єрів призводить до подорожчання продукції по всьому ланцюжку виробничого процесу, в результаті знижуючи конкурентні переваги національних виробників, орієнтованих на експорт.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) в своїй доповіді по економіці Китаю попереджає, що в разі відсутності довгострокової угоди між Пекіном і Вашингтоном, економіка Піднебесної зіткнеться з подальшим зниженням темпів зростання, оскільки доступ Китаю до іноземних ринків капіталу і технологій буде істотно обмежений.

На противагу традиційним поглядам, на думку Ж. Корсетті, П. Пезенті, Н. Рубіні та С. Тіллі, скорочення виробництва та дефіцит поточного рахунку країн-сусідів не обов'язково означає, що девальвація має негативний ефект та призводить до їх розорення. Навпаки, автори вважають, що за умов дотримання закону єдиної ціни (повне перекладання витрат через обмінний курс), сусідні країни можуть отримати переваги від поліпшення їхніх умов торгівлі. При цьому заходи у відповідь у вигляді девальвації в постраждалій країні є надто небезпечним кроком, адже вже наявне погіршення умов торгівлі може бути надто значним аби перекрити вигоди від захисту їхньої частки на експортному ринку. У випадку, якщо закон єдиної ціни не виконується, проведення девальвації однією країною має однозначно негативний ефект на торговельних партнерів, що базується на падінні їхньої експортної виручки і прибутків та на зниженні ефективності при зростанні продуктивності праці для будь-якого рівня споживання [4].

Отже, девальвація валюти змушує економіку та споживачів країни шукати відповідні місцеві альтернативи дорогому імпорту. Це, в свою чергу, стимулює вітчизняну промисловість. Конкурентна девальвація пропонує поєднання збільшення експорту та зменшення імпорту; таким чином, розширення можливостей для збільшення вітчизняного виробництва товарів. Всі ці фактори в сукупності сприяють вищому внутрішньому економічному зростанню. Проте використання механізму конкурентної девальвації формує запит на переосмислення проблеми координації міжнародної макроекономічної політики [10; 11], адже вирішуючи проблему міжнародної конкурентоспроможності національної економіки країна-адаптант такої політики загострює існуючі глобальні дисбаланси [12-15] та провокує розгортання кризових процесів, які хоч і мають своєрідну специфіку [16-18], втім здебільшого результуються в кризах платіжних балансів [19].

Девальвація загрожує такими наслідками як: зниження рівня якості життя громадян через падіння їхньої купівельної спроможності, зростання інфляції; подорожчання обслуговування зовнішнього боргу; зменшення стимулів до іноземного інвестування в країну, а також скорочення зайнятості в одних країнах і виникнення дефіциту поточного рахунку в інших. Взагалі, покращення

умов торгівлі може значно переважати негативні впливи скорочення виробництва. Зокрема, коли рівень перерозподілу витрат через валютний курс є високим, девальвація дає можливість вітчизняним виробникам збільшувати свою ринкову частку у третій країні за рахунок інших конкурентів. Проте високий рівень перерозподілу також призводить до падіння їхніх відносних цін. Через даний ефект, двостороння торгівля між конкуруючими країнами, зменшує стимули до використання політики валютного курсу як інструменту підвищення конкурентоспроможності. Намагання країн, що не девальвують свої валюти, отримати конкурентні переваги над країнами, що девальвують, шляхом дефляції, призводить не лише до скорочення витрат у цих країнах, але й до спаду виробництва, збільшення безробіття, погіршення рівня життя населення. З огляду на це можна дійти висновку, що конкурентна девальвація зіграла важливу роль у становленні лідерів світової валютної системи. Її ефективність та результативність залежать від режиму валютного курсу та форми міжнародних економічних відносин.

### Список використаних джерел:

1. Резнікова Н.В. Теоретико-методологічні підходи до визначення природи економічних дисбалансів в контексті кризових потрясінь. *Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і права*. 2012. №1. С. 177-184.
2. Резнікова Н.В. До питання про модифікацію інструментів здійснення конкурентних девальвацій з метою корекції дисбалансів. *Фінансова система країни: тенденції та перспективи розвитку*: матеріали V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2018. С. 309-311
3. Резнікова Н. В., Луцишин З. О. Валютні курси як інструмент економічних воєн в умовах фундаментальної розбалансованості світової економіки. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип. 116. Ч. II. С. 11–22.
4. Резнікова Н. В., Луцишин З. О. Конкурентні девальвації у валютних війнах: фінансові проєкції неопротекціонізму. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 2 (19). С. 48–65.
5. Резнікова Н. В., Рубцова М. Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с.
6. Рубцова М. Ю. Роль монетарної політики в досягненні макроекономічної стабільності: асиметрії взаємовприву. URL: <http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/3482/1/%D0%A0%D1%83%D0%B1%D1%86%D0%BE%D0%B2%D0%B0.pdf>
7. Галушка О. М. Еволюція використання інструменту конкурентної девальвації лідерами світового господарства. *Актуальні проблеми економіки. Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2015. №8 (170). С. 66-75.

8. Брюне А., Гишар Ж.-П. Геополитика меркантилизма: новый взгляд на мировую экономику и международные отношения: [пер.с фр.]. Москва: Новый хронограф, 2012. 232 с.

9. «Currency war» may lead to a second round of crisis: Thai economist. URL: [http://news.xinhuanet.com/english2010/indepth/2010-10/25/c\\_13574787.htm](http://news.xinhuanet.com/english2010/indepth/2010-10/25/c_13574787.htm)

10. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики. *Культура народів Причорномор'я (Проблеми матеріальної культури. Економіка. Географія)*. 2014. № 257. С. 46–52.

11. Резнікова Н.В. Міжнародне співробітництво в сфері економічної політики: проблема збереження суверенітету та аналіз потенційних вигод. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип.113. Ч. II. С. 149–159.

12. Іващенко О.А. Поток капіталу в контексті проблем платіжних дисбалансів: аналіз теоретичних засад та практичних моделей. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип. 112. Ч. II. С. 95-101.

13. Іващенко О.А. Специфічні прояви глобальних економічних дисбалансів в умовах становлення Бреттон-Вудс II. *Розвиток міжнародної торгівлі в умовах глобальних економічних дисбалансів: матеріали виступів Всеукраїнського форуму з проблем міжнародних економічних відносин (11 квітня 2019 року)*. Житомир: ЖДТУ, 2019. С. 47-50.

14. Іващенко О.А. Глобальні дисбаланси як драйвер трансформації світової валютної системи: полеміка сценаріїв розвитку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. №4 (69). С.59-66.

15. Іващенко О.А. Феномен глобального надлишку заощаджень в контексті платіжних дисбалансів: детермінанти впливу та корекції. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип. 114. Ч. II. С.82-89.

16. Резнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні. *Персонал*. 2008. № 3. С.49-55.

17. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Світова фінансова криза як фактор економічного розвитку. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2010. № 1 (3). С. 271–279.

18. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 5 (171). С. 23-27.

19. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Детермінанти кризових потрясінь: макроекономічні виміри. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2013. Вип. 33. Ч. II. С. 96-101.

**Корінько М. Д.,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри аудиту та підприємництва,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **КОНЦЕПЦІЯ ДОСТОВІРНОГО І СПРАВЕДЛИВОГО ПРЕДСТАВЛЕННЯ У СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

Система управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні, для приведення її у відповідність до сучасної тенденції розвитку міжнародних економічних відносин, зумовлює потребу використання відповідних концепцій в організаційно-методичному забезпеченні інформацією для підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій. Здійснення зовнішньоекономічних операцій відбувається на етапах купівлі-продажу продукції (товарів, робіт, послуг), чим і обумовлена потреба у формуванні релевантного інформаційного забезпечення з метою використання його для розробки проектів та прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності зазначених операцій, а відповідно і всієї зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання [1]. Особлива роль у формуванні інформаційного забезпечення для аналізу, розробки проектів та прийняття управлінських рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності відведена системі бухгалтерського обліку.

Дослідженням концепцій систем бухгалтерського обліку, економічного аналізу та аудиту в інформаційному забезпеченні управління зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання займалися ряд вчених: В. Гордополов, Г. Макдональд, С. Легенчук, Я. Соколов, С.Бычкова, Б. Бенет, М. Бредбері, Н. Кірк, Дж. Гонсало, Е. Кастро, Ф. Габас, Д. Александер, К. Ноубс, Х. Прангнелл, О. Аамат, Д. Блейк, Е. Оліверас, які внесли певний внесок у розвиток теоретично-методологічного якості інформаційного забезпечення, зокрема концептуального, управління зовнішньоекономічної діяльності.

За результатами дослідження історичних передумов формування та розвитку концепції «достовірного та справедливого представлення» надана можливість виділити окремі етапи в цій сфері в розрізі історичних фактів.

Концепція “достовірного і справедливого погляду/справедливого представлення” в концептуальній основі IAS/IFRS існувала відокремлено від основоположних припущень та якісних характеристик фінансової звітності. Фінансові звіти характеризувалися як висвітлення правдивого і справедливого подання або відображення фінансового стану, результатів діяльності та змін у фінансовому стані підприємства.

Концепцію «превалювання сутності над формою» відносили до однієї з складових достовірності, як якісної характеристики фінансової звітності (принцип бухгалтерського обліку).

Термін «правдивий і справедливий погляд» вперше був згаданий у 1948 р. в “Акті про компанії”. Доцільно зазначити, що у зазначеному Акті, термін “правдивий і справедливий погляд” не містив визначення поняття стосовно того, що саме розуміється під «правдивий і справедливий погляд». У Британському законодавстві у подальших актах не було запропоновано розшифровки поняття цього терміну.

За результатами дослідження, вважаємо за доцільне, виокремити дванапрями у частині співвідношення між концепціями «превалювання сутності над формою» та концепцією «правдивого і справедливого погляду/справедливого представлення».

Перший напрям – відмінні концепції. Цей напрям не передбачав прийняття концепції «превалювання сутності над формою» як твердження стосовно «правдивого і справедливого погляду», він використовувався для розуміння того, що звітність була складена на основі загально визнаних характеристик бухгалтерського обліку.

Представляє науковий інтерес думка, висловлена на Зборах учасників огляду бухгалтерських директив і міжнародних стандартів фінансової звітності. Виходячи із того, що концепція «правдивого і справедливого погляду/справедливого представлення» була основою ідеології IAS/IFRS, на відміну від GAAP US, сформувався висновок про те, що концепція «правдивого і справедливого погляду/справедливого представлення» забезпечувала реалізацію «превалювання сутності над формою» [3, с. 138].

Результати аналізу розвитку застосування концепції «превалювання сутності над формою» надають можливість відмітити, що концепція «превалювання сутності над формою» сформувалася окремо від концепції «правдивого і справедливого погляду/справедливого представлення». До головного призначення концепції «превалювання сутності над формою» було віднесено: встановлення підстав для відображення в обліку економічного результату господарської операції, яка не відповідала приписам юридичних норм.

Наявні інші погляди вчених у частині розуміння концепції «превалювання сутності над формою» та концепції «правдивого і справедливого погляду/справедливого представлення».

За твердженням Б. Беннета, М. Бредбері та Х. Прангнелл «принцип-зорієнтовані стандарти» зумовлюють потребу у реалізації професійного судження як на рівні оцінки господарських операцій (превалювання сутності над формою), так і на рівні фінансової звітності (правдивий і справедливий погляд/справедливе представлення) [8, с. 189].

Саме розмежування Б. Беннетом, М. Бредбері, Х. Прангнелл концепції «превалювання сутності над формою» та концепції «правдивого і справедливого погляду/справедливого представлення» на різних рівнях бухгалтерського обліку, надавало можливість сформулювати думку про те, що вони не вважають жодну із концепцій складовою іншої концепції.

Другий напрям – концепція «превалювання сутності над формою» є складовою концепції «правдивого і справедливого погляду/справедливого представлення». Професор Я. Соколов та С. Бичкова зазначають про те, що в

нашу практику бухгалтерського обліку ввійшла західна концепція “true and fair view” – «правдивий і чесний погляд». Ця концепція, визначала ідею «пріоритету сутності над формою» [2, с. 73].

Іспанські дослідники Дж.А. Гонсало, Е. Кастро, Ф. Габас визначали концепцію «правдивого і справедливого погляду», як вимогу “превалювання сутності над формою”, чим і обґрунтовували корисність даних, що міститься у фінансовій інформації для користувачів [2, с.22].

Вчені Д. Александер та К. Ноубс відмічали, що саме Великобританія запропонувала концепцію “справедливе і правдиве представлення”, яка була доповнена американською концепцією “превалюванням сутності над формою” [6, с. 62].

Формування інформаційного забезпечення управління діяльністю підприємств обумовлює подальший розвиток системи облікових стандартів у світі зі змінами облікових концепцій та виключенням тих, які були сформовані у попередні сторіччя [4].

У вересні 2010 р. РМСБО замінила Концептуальну основу складання та подання фінансової звітності, яка була опублікована у 1980 році на Концептуальну основу фінансової звітності. Концептуальною основою фінансової звітності в її поточній редакції (переглянута в березні 2018 року) визначено основні положення стосовно якості інформації, зокрема:

*«2.5. Основоположними якісними характеристиками є доречність та правдиве подання...»*

*...2.12. Щоб бути корисною, фінансова інформація повинна не лише подавати доречні явища, але вона повинна також правдиво подавати сутність явищ, які вона призначена подавати. За багатьох обставин сутність економічного явища та його правова форма є однаковими. Якщо вони не однакові, то надання інформації лише про правову форму не забезпечило б правдивого подання економічного явища...» [9; 10].*

Висновок. Використання у системі інформаційного забезпечення управління зовнішньоекономічною діяльністю, визнаних міжнародною спільнотою концепцій, в частині відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності достовірної та об'єктивної інформації, надає можливість її використання для формування проектів та прийняття ефективних управлінських рішень у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктом господарювання.

### **Список використаних джерел:**

1. Гордополов В.Ю. Обліково-аналітична система управління зовнішньоекономічною діяльністю: автореф. дис. ...докт. економ. наук: 08.00.09. Житомир, 2019, 40 с.
2. Легенчук С.Ф. Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2016. 652 с.

3. Протокол собрания участников по обзору бухгалтерских директив и МСФО для малых и средних предприятий (МСП). Брюссель. 25 мая 2010 г. URL: <http://sau.odessa.ua/newsefaa.shtml>.

4. Плахтій Т. Ф. Якісні характеристики фінансової інформації в конвертованій концептуальній основі: критичний аналіз. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка»*. 2017. № 4 (32). С. 213-217.

5. Alexander D. A. Jermakowicz Eva. True and Fair View of the Principles / Rules Debate. *Abacus*. 2016. Vol. 42, No. 2. P. 132-164.

6. Alexander D., Nobes C. Financial accounting: an international introduction. Harlow: "Prentice Hall", 2017. 478 p.

7. Amat O., Blake J., Oliveras E. The struggle against creative accounting: is "true and fair view" part of the problem or part of the solution? URL: [www.oriolamat.cat/articleseng.html](http://www.oriolamat.cat/articleseng.html).

8. Bennett B., Bradbury M., Prangnell H. Rules, principles and judgments in standards. *Abacus*. 2016. Vol. 42, No. 2. P. 189-204.

9. Financial Accounting Standards Board of the Financial Accounting Foundation. Statement of Financial Accounting Concepts No. 8 Conceptual Framework for Financial Reporting. 2010. 32 p. URL: [https://www.fasb.org/jsp/FASB/Document\\_C/DocumentPage?cid=1176157498129](https://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1176157498129)

10. Концептуальна основа фінансової звітності. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/2019\\_RB\\_ConceptualFramework\\_ukr\\_AH%20\(2\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/2019_RB_ConceptualFramework_ukr_AH%20(2).pdf)

**Кохановський К. Д.,**  
*студент освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент зовнішньоекономічної  
діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ**

Програмне забезпечення для аналітики і аналізу – це програмні цифрові рішення, що дозволяють компаніям аналізувати власний бізнес, предметну сферу, різні дані і отримувати на їх основі корисну інформацію [1].

Сервіси і системи аналітики і аналізу призначені для вирішення аналітичних і дослідницьких функцій: формалізації предметної сфери, дослідження ситуації, аналізу альтернатив, пошуку залежностей і т. д. За допомогою системи бізнес-аналітики можна аналізувати різні бізнес-процеси і дані підприємства. Аналіз здійснюється на основі застосування інноваційних технологій.

Бізнес-аналітика допомагає компанії створювати знання з усієї доступної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень і перетворення цих рішень в дію.



На ринку програмного забезпечення зараз представлено безліч засобів для аналізу даних. Розглянемо найпоширеніші з них.

Програмний продукт для бізнес-аналітики IBM Cognos Analytics володіє широким функціоналом для аналізу даних в режимі онлайн [2]. Система дозволяє створювати звіти, здійснювати моніторинг метрик і подій з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Програмний продукт дозволяє бізнес-користувачам самостійно створювати і персоналізувати інформаційні панелі і звіти, управляти і досліджувати дані. Функції хмарної програмної системи бізнес-аналітики IBM Cognos Analytics: публікація і перегляд даних, управління робочими просторами, дослідження даних, формування довільних запитів, управління подіями і повідомленнями, робота з картами показників і метриками, побудова звітів і їх налаштування. Програмне забезпечення також має модуль інтеграції з Microsoft Office, що дозволяє управляти даними безпосередньо з сторонньої системи.

SAS Business Intelligence є частиною корпоративного рішення SAS. Інформаційна система дозволяє проводити аналіз даних в режимі онлайн, здійснювати контроль за показниками ефективності з метою отримання прибутку [3]. Система бізнес-аналітики включає 6 модулів: Visual Analytics, Visual Statistics, Office Analytics, Enterprise Guide і Enterprise BI Server. SAS Visual Analytics дозволяють акумулювати різні дані в єдиному джерелі з подальшою обробкою.

Графічний інтерфейс спрощує процес вирішення завдань бізнес-аналізу і визначення залежностей або відхилень. Функції системи SAS Visual Analytics включають виявлення даних завдяки інтерактивній взаємодії візуалізації (анімовані і мережеві діаграми, теплові карти, кореляційні матриці, дерево рішень і т. д.); використання встановлених форм і графіків, створення власних уявлень; бізнес-аналітика без залучення ІТ-спеціалістів, що дозволяє побудувати найбільше графічне зображення даних і вибрати оптимальний прогноз; доступ до даних через мобільний додаток; візуальний аналіз географічних даних на карті; імпорт і експорт даних, а також можливість автоматичного оновлення і синхронізація; управління обліковими записами з можливістю моніторингу активності користувачів.

Програмний продукт Tableau Desktop дозволяє сприймати ефективні управлінські рішення і представляє сирі дані в легкому для читання форматі для бізнес-аналізу [2]. За допомогою даного програмного продукту можна проводити візуальний і інтерактивний аналіз даних з метою визначення неочевидних залежностей. Функціонал TableauDesktop включає: побудову складних обчислень з існуючих даних; здійснення прогнозів; виявлення тенденцій; перегляд статистичних зведених даних. За допомогою даної системи можна проводити аналіз тенденцій, трендів, регресії і кореляції, підключатися до даних, які знаходяться на хмарі або сервері, використовуючи запити. Програмний продукт можна розмістити на Windows, Linux або macOS.

Система бізнес-аналітики QlikView дозволяє створювати інтерактивні додатки для аналізу. Інформація подається за допомогою систем моніторингу

[4]. Програма дозволяє вільно досліджувати бізнес-дані, щоб дізнаватися факти і розуміти співвідношення даних у багатьох джерелах, забезпечує високу швидкість реагування на зовнішнє оточення бізнесу, скорочує час для оцінки ситуації і дозволяє більш глибоко розуміти ситуацію. Інтуїтивно зрозумілий інтерфейс спрощує бізнес-аналітику і створення звітності, знижуючи завантаженість ІТ-відділу і підвищуючи залученість в аналіз даних кінцевого користувача. Програма поєднує в собі засоби вилучення, перетворення, завантаження даних, зберігання даних, багатовимірний аналіз і інтерфейс кінцевого користувача в одному пакеті.

OracleAnalytics – це хмарна платформа, яка пропонує гнучку візуальну аналітику і інструменти аналізу корпоративних даних, комплексне рішення для бізнес-аналітики, що дозволяє підвищити якість і кількість обробки даних [5]. Користувачі програмного продукту взаємодіють з логічним наданням інформації, яке повністю приховує складність структури даних і одночасно запобігає некерованості запитів, що дозволяє легко створювати діаграми, зведені таблиці, звіти і зрозумілі візуальні панелі моніторингу, які можуть бути збережені або розтиражовані всередині компанії для загального користування. Користування даними в програмному забезпеченні Oracle Analytics Cloud в інтерактивному форматі з можливістю зміни рівня деталізації надає більш високий рівень самодостатності бізнес-користувачів в середовищі, яка повністю захищена і контролюється ІТ. Програмне рішення надає повний веб-портал для самостійного створення оповіщень і підписки на певні події, а за рахунок централізованої архітектури дозволяє працювати з даними з різних джерел, а також надавати інформацію співробітникам, клієнтам і партнерам в умовах підвищеної безпеки і в зручному форматі. Програмна платформа ОАС дозволяє будувати інтерактивні, виробничі або фінансові звіти, забезпечує аналіз в режимі онлайн аналітичної обробки (OLAP), надаючи керівникам, бізнес-користувачам і аналітикам інтуїтивно зрозумілі веб-запити і інструменти аналізу, доступні через контекстно-керований інтерфейс клієнта.

Oracle Business Intelligence – це сервіс бізнес-аналітики, спрямований на поліпшення якості аналізу даних за рахунок управління уявленнями і візуалізацією, забезпечує доступ всім користувачам до всієї пов'язаної актуальної інформації з різних пристроїв і в будь-який час [5]. Програмне забезпечення дозволяє користування створювати нові аналітичні розрізи з нуля або змінювати існуючі на сторінках панелі моніторингу для всіх співробітників компанії на будь-якому пристрої. Дані представляються в доступному для користувачів вигляді завдяки візуалізації. Бізнес-користувачі ізольовані від складності подання даних через шар метаданих, який пропонує уявлення в доступному вигляді вибірок, метрик, групвань OLAP, ієрархій і результатів обчислень. За допомогою хмарного сервісу Oracle BICS користувачам надається можливість створювати інтерактивні панелі моніторингу та звіти. Можна працювати з даними в інтерфейсі: здійснювати фільтрацію, деталізацію і зведення. Перевагою хмарного сервісу є можливість імпорту даних з декількох різних джерел і їх швидке комбінування.

Система бізнес-аналітики Microsoft Power BI надає аналітичні відомості з метою прийняття ефективних управлінських рішень менеджментом компаній [2]. Програмний продукт Microsoft Power BI – це набір функціональних модулів бізнес-аналітики та звітів, виявлення і підготовки даних про бізнес. Програма дозволяє працювати з даними будь-якої сфери: логістики, продажів, фінансів і виробничих процесів підприємства. Система Microsoft Power BI дозволяє перетворювати дані в різні візуальні подання, з можливістю подальшого експорту інформації. Система PowerBI спрощує візуальне вивчення і аналіз даних з будь-яких видів джерел: хмарні або локальні можливість спільної роботи і налаштування панелей моніторингу та інтерактивних звітів, з можливістю настройки системи прав доступу та управлінням безпекою.

SAP Business Objects Business Intelligence (BI) – система бізнес-аналізу, що забезпечує прийняття ефективних і правильних управлінських рішень в режимі реального часу [6]. Сервіс складається з великої кількості додатків для складання звітів, що дає можливість бізнес-користувачам прогнозувати маркетингові тенденції, проводити аналіз трендів, створювати моделі прогнозного аналізу. Інтегрована, уніфікована інфраструктура системи дозволяє забезпечити масштабованість від одного до багатьох інструментів і інтерфейсів в хмарі, на локальному рівні або в якості гібридного підходу. Ключові можливості системи SAP Business Objects Business Intelligence (BI): звітність і аналіз, коли всі бізнес-користувачі можуть розуміти і оцінювати тенденції і основні причини за допомогою простих у використанні інструментів бізнес-аналітики для нерегламентованих запитів, звітів і аналізу в веб-середовищі; візуалізація і аналітика даних для створення ефективної візуалізації BI, панелей моніторинга і аналітичних програм для оцінки ризиків, підвищення ефективності, виділення унікальних відомостей і виявлення можливостей; використання функції загального доступу для обміну бізнес-інформацією з колегами і підтримки прийняття рішень в організації. Аналітика відбувається в режимі реального часу при підключенні до SAP HANA. Можлива інтеграція системи з пакетом Microsoft Office.

Критерії функціональності і продуктивності системи є головними при виборі рішення для бізнес-аналітики [3].

### **Список використаних джерел:**

1. Бізнес-аналітика: BI системы и решения. URL: <https://www.id-mt.ru/resheniya/biznes-analitika/>
2. Лучшие системы аналитики и анализа 2020. URL: <https://soware.ru/categories/analytics-and-analysis-systems>
3. Шевченко В. В. Сравнительный анализ программ бизнес-аналитики. *Современные проблемы экономики и менеджмента*. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28978763>
4. Шурыкин А. С. Сравнительный анализ информационных систем бизнес-анализа для малого и среднего бизнеса. URL: <https://docplayer.ru/77992933->

Sravnitelnyy-analiz-informacionnyh-sistem-it-otdela-predpriyatiy-po-proizvodstvu-mebeli.html

5. Oracle Analytics Cloud Overview. URL:

<https://www.oracle.com/middleware/technologies/oracle-analytics-cloud.html>

6. Петровичева И. Е. Управление современным предприятием с решениями SAP. URL: <https://www.lib.tpu.ru/fulltext/c/2012/C28/085.pdf>

**Крушинський Д. В.,**

*студент освітнього рівня «бакалавр»,*

*освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,*

*Інститут міжнародних відносин*

*Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Завжди ріст міжнародної торгівлі відбувався швидше ніж ріст ВВП, ця тенденція змінилася у 2011, коли вони зрівнялися. А у 2015 році світовий ріст ВВП випередив розвиток світової торгівлі. Ця ситуація занепокоїла МВФ, Світовий банк, а також журналістів, які вдалися у роздум: «Чи не кінець це епохи глобалізації?» Можна було також сказати, що політичні явища вказували на зміну економічного розвитку, наприклад: вибори Д. Трампа у США 2016 року, а також голосування про «Брекзит» у Великій Британії.

Говорячи про «глобалізацію», насамперед мають на увазі інтеграцію міжнародних ринків товарів, робочої сили та капіталу. Інтеграція ринків це зменшення витрат на ведення бізнесу на міжнародному рівні переміщення товарів, людей або капіталу між країнами чи континентами. Ці витрати можуть зменшитись через покращення технологій розвиток навігаційних систем, відкриття нових шляхів через океан, будівництво каналів, більш ефективні форми сухопутного або морського транспорту, або через політичні фактори, що сприяють міжнародній економічній інтеграції, такі як поява геополітичної стабільності або більш ліберальної внутрішньої торгової політики. Трансфер технологій –ще один важливий економічний вимір глобалізації, який має вирішальне значення для довгострокової динаміки економічного зростання.

Події 2016 року могли бути переломними, проте невірно вважати, що сьогодні світ переживає велику деглобалізацію [1]. Однак це все одно може змінитися в майбутньому. Навіть якщо цього не відбудеться, ніхто не може заперечити, що успішне голосування за Брекзит і Д. Трампа, а також голоси, віддані за Французький національний фронт у 2017 р., результати виборів у березні 2018 р. в Італії та підтримка популістських партій в інших регіонах Європи представляють повстання проти встановленого порядку загалом і, принаймні частково, зокрема проти глобалізації [2]. Історія економіки говорить про причини цих змін.

Аргумент про те, що представники новообраної влади 2016 р. представляли, принаймні частково, зворотну реакцію проти глобалізації, ґрунтується на трьох твердженнях. По-перше, світова економіка стала значно інтегрованішою після 1990 р., і особливо після 2001 р., коли Китай вступив до СОТ. По-друге, ця глобалізація мала значні ефекти розподілу. І по-третє, ці ефекти розподілу в підсумку мали політичні наслідки. Хоча щодо першого з цих тверджень мало суперечок, друге та третє суперечать гаряче.

Беручи до уваги транспортні витрати та обсяги торгівлі, очевидно, що у ХІХ столітті відбулася різке об'єднання товарних ринків. Зрозуміло також, що міжнародні ринки праці та капіталу стали набагато краще співпрацювати. До кінця дев'ятнадцятого століття більше одного мільйона європейців щороку залишали континент, а також були значні відтоки з Китаю та Індії. Частка іноземних інвестицій у світовому ВВП зростає з 7 відсотків у 1870 р. до майже 20 відсотків напередодні Першої світової війни.

Регіони США, які, між 1990 і 2007 роками, сильніше піддавалися збільшеному імпорту з Китаю, зазнали вищого рівня безробіття, меншої активності робочої сили та нижчої заробітної плати. Це дослідження показує, що "короткострокові" регіональної нерівноваги, які виникають внаслідок великих торгових потрясінь, є більш стійкими та серйозними, ніж вважалося раніше, а також, що ми повинні турбуватися про них більше, ніж колись [5].

Коли мова зайшла про вплив масової міграції на розподіл доходів, література 1990-х використовувала подібну суміш методів. Оскільки залучені вчені цікавилися загальноекономічними ефектами, та подібними відповідями на проблему. Трифакторна (земля, праця та капітал) виробнича функція була запропонована в 1997 р., вона оцінювала еластичність заміщення економетрично, використовуючи дані для групи з 14 країн. Ця еластичність, разом з інформацією про частки факторів, дала сукупну еластичність попиту на робочу силу, що дозволило їм оцінити вплив заробітної плати на шоки пропозиції робочої сили, спричинені міграцією. Наприклад, за оцінками, 24-відсоткове збільшення робочої сили США між 1870 і 1910 роками знизило зарплату в США на 8 відсотків.

Відбувається жвава дискусія про те, чи знижує сучасна імміграція рівень заробітної плати або зайнятості. Виявляється, що: імміграція в США в період з 1990 по 2006 рік мала невеликий позитивний вплив на заробітну плату корінних жителів, але знизила заробітну плату попередніх іммігрантів; в цілому аналогічні докази імміграції в Сполучене Королівство з 1970-х по 2000-і роки; імміграція в період з 1997 по 2005 рік знизила заробітну плату корінних жителів Великобританії робітники нижче 20-го перцентилу розподілу заробітної плати, але трохи збільшили заробітну плату добре оплачуваних робітників, імміграція в 1991 році мала помірний негативний вплив на заробітну плату місцевих уродженців Німеччини і значний негативний вплив на зайнятість корінних жителів [6].

Питання про те, чи буде розчарування вибором 2016 року викликане економічними факторами; чи представляють вони собою антиглобалістську реакцію, люто оскаржується. Деякі дослідники стверджували, що причини були культурними, але якщо причини були чисто культурними, то потрібно запитати:

Що ж змусило виборців робітничого класу стати більш консервативними у Великобританії, Сполучених Штатах, Франції, Італії та інших країнах протягом останніх 10 або 15 років. Професійна література, майстерно узагальнена Шеріл Шонхардт-Бейлі, показала, що це було набагато складніше. Так, є свідчення того, що члени парламенту голосували в своїх економічних інтересах і в економічних інтересах своїх виборців. Лобювання груп інтересів мало значення, як і диверсифікація портфелів землевласників. Уявіть собі, що наші наступники оглядаються на наш власний період через 50 років і запитують студентів, чи були зміни 2016 року викликані більше економікою або культурою. Хіба не ймовірно, що відповідь на це питання буде таким же, яким він зазвичай буває, коли учням надається вибір між двома схожими альтернативами — це буде трохи і того, і іншого? [7].

Чи можемо ми повністю зрозуміти Брекзит, не беручи до уваги англійський націоналізм або нав'язливу ворожість до Обама без прив'язки до кольору його шкіри? Звичайно, ні, але водночас дані свідчать про те, що економічні фактори також були важливі протягом 2016 року. Це не означає автоматично, що виборці були "раціональними" в тому сенсі, що вони голосували в своїх власних економічних інтересах. Візьмемо, наприклад, дані, представлені багатьма економістами, що демонструють чіткий зв'язок між політикою жорсткої економії і голосуванням за Брекзит у Великобританії. Він виступає гарною демонстрацією економічно мотивованого голосування, але він не є показовим прикладом економічно раціонального голосування з тієї простої причини, що консервативна політика жорсткої економії не мала нічого спільного з ЄС [8]. Втім при оцінці сучасного етапу глобалізації не йдеться про одностайність оцінок: чи зростатиме запит на політику економічного націоналізму та популізму [9], чи загострюватиметься конфлікт між національним та глобальним в умовах міжкраїнної взаємозалежності [10; 11] — покаже час.

### Список використаних джерел:

1. Reznikova N., Ivashchenko O. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*. 2018. Вип.15. С.98-106.

2. Резнікова Н., Панченко В. За межами гучних декларацій. Як сьогодні визначають економічних популістів і націоналістів. *Український тиждень*. 2020. №37 (669). URL:<https://m.tyzhden.ua/publication/247534>

3. O'Rourke K. H. Economic History and Contemporary Challenges to Globalization. URL: <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-economic-history/article/economic-history-and-contemporary-challenges-to-globalization/616A2B63EDFDE212193C324157498179#>

4. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика. Київ: Либідь, 2019. 960 с.

5. Autor D. H., Dorn D., Hanson G. H. The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States. *American Economic Review*. 2013. Vol. 103 (6). P. 2121–2168.
6. Manacorda M., Manning A., Wadsworth J. The Impact of Immigration on the Structure of Wages: Theory and Evidence from Britain. *Journal of the European Economic Association*. 2012. Vol. 10 (1). P. 120–151.
7. Irwin D. A. Political Economy and Peel's Repeal of the Corn Laws. *Economics & Politics*. 1989. Vol. 1 (1). P. 41–59.
8. Becker S. O., Fetzer Th., Novy D. Who Voted for Brexit? A Comprehensive District-Level Analysis. *Economic Policy*. 2017. Vol. 32 (92). P. 601–650.
9. Reznikova N., Panchenko V., Bulatova J. The Policy of Economic Nationalism: from Origins to New Variations of Economic Patriotism. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. P. 274–281.
10. Резнікова Н.В. Діалектика національного та глобального в умовах міжкраїнної взаємозалежності. *Економіка та держава*. 2012. № 9. С. 8–11.
11. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77–80.

**Ду Лінь,**  
*аспіранта,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **УПРАВЛІННЯ СТАТИСТИЧНИМИ ДАНИМИ ПРО ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ**

Ефективне управління офіційними інформаційними потоками можливе за умови їх координації на національному рівні, що дозволяє оптимізувати часові, фінансові та людські витрати інформаційного виробничого процесу й підвищити глобальну якість інформації у контексті національної інформаційної безпеки [3]. Фінансування освіти з державного та місцевого бюджетів передбачає необхідність достовірного статистичного вимірювання руху фінансових ресурсів на державному рівні, яке на сьогодні має низку суперечностей або проблем. Зазначене зумовлює необхідність узгодження даних щодо фінансування закладів освіти та статистичного оцінювання такого фінансування в розрізі періодів, видів закладів, рівнів бюджетів, статей видатків та джерел.

На державному рівні статистичних спостережень впроваджено єдиний комплекс предметних класифікацій, об'єднаних єдиною системою кодування – Центральна статистична класифікація. У таблиці 1 подано статистичну класифікацію продукції СКП-2011, що стосується послуг у сфері освіти [2, с.146-147].

## Статистична класифікація продукції СКП-2011 за секцією Р «Освіта»

Код Р Послуги у сфері освіти	85 Послуги у сфері освіти
85.1 Послуги у сфері дошкільної освіти	85.10 Послуги у сфері дошкільної освіти
85.2 Послуги у сфері початкової освіти	85.20 Послуги у сфері початкової освіти
85.3 Послуги у сфері середньої освіти	85.31 Послуги у сфері загальної середньої освіти 85.32 Послуги у сфері професійно-технічної освіти
85.4 Послуги у сфері вищої освіти	85.41 Послуги у сфері професійно-технічної освіти на рівні вищого професійно-технічного навчального закладу 85.42 Послуги у сфері вищої освіти
85.5 Послуги у сфері освіти інші	85.51 Послуги освітні у сфері спорту та відпочинку 85.52 Послуги освітні у сфері культури 85.53 Послуги шкіл підготовки водіїв транспортних засобів 85.59 Послуги у сфері освіти інші, н.в.і.у.
85.6 Послуги допоміжні у сфері освіти	85.60 Послуги допоміжні у сфері освіти

Міністерство фінансів України основні джерела видатків на освіту (державний і місцеві бюджети) поділяє за такими видами фінансування освітніх напрямів:

- дошкільна освіта;
- загальна середня освіта;
- професійно-технічна освіта;
- вища освіта;
- післядипломної освіти;
- позашкільна освіта та заходи із позашкільної роботи з дітьми;
- програми матеріального забезпечення навчальних закладів;
- інші заклади та заходи у сфері освіти.

Таким чином, спостерігається певна невідповідність напрямів фінансування міністерством фінансів (класифікація видатків міністерства) системі кодування статистичної інформації. Для того, щоб зібрати статистичну інформацію про фінансові ресурси закладів освіти України необхідно вибирати окремі дані за кодами секції Р де це можливо або генерувати узагальнені дані, на основі яких не можливо достовірно оцінювати стан фінансових ресурсів закладів.

З державного бюджету до місцевих бюджетів кошти для загальної середньої освіти надходять шляхом трансфертів у вигляді субвенцій, зокрема на заробітну плату педагогічних працівників (освітня субвенція), реалізацію заходів, спрямованих на підвищення якості освіти та інші напрямки. У липні 2019 року з'явився Автоматизований інформаційний комплекс освітнього менеджменту (АІКОМ) – модернізована ДІСО з новими функціональними можливостями. Ця



інформаційно-аналітична система управління освітою, має забезпечувати збір достовірної, актуальної освітньої статистики про стан загальноосвітніх та дошкільних навчальних закладів за затвердженою системою показників у формах офіційної статистичної звітності на регіональному та національному рівні за затвердженими. Система передбачає збір даних в розрізі кожного респондента в розрізі видів фінансових надходжень за будь-яким фінансовим періодом. Такі інформаційні системи дають змогу підвищити якість планування та управління в сфері освіти, вдосконалювати освітню політику, що формується Міністерством освіти і науки України.

Щодо фінансування закладів вищої освіти, проблемними є поєднання у державній політиці сфері освіти і науки, а фінансування передбачено роздільним, проте в статистичних формах не виокремлюється інформація про низку важливих даних. Зокрема, зі статистичних джерел не можна отримати інформацію про суми виплаченої заробітної плати викладачам (розмір, посада), про отримані кошти викладачами від освітньої та наукової діяльності окремо та низки інших важливих для управління показників. Сьогодні триває запровадження формули розподілу бюджетних видатків для закладів вищої освіти, довгий час йшли дискусії щодо складових – індикаторів формули, проте ключовою проблемою виявилось те, що освітня статистика України містила обмежену кількість даних, на основі яких можливо використовувати формулу на практиці. Таким чином, інноваційний підхід до фінансування вищої освіти на державному рівні ста неможливим до запровадження через відсутність достатньої кількості достовірних статистичних даних. Звідси виходить, що нагальною є потреба запровадження нових звітних форм, автоматизація процесу збору і обробки інформації, інтеграція автоматизованих систем різних міністерств і відомств між собою тощо.

Заклади професійно-технічної освіти фінансується переважно з місцевих бюджетів, зважаючи на проведення реформи фінансової децентралізації в країні та збільшення ресурсної бази місцевих бюджетів [1]. Нова концепція розвитку такої освіти передбачає, що фінансування має бути багатоканальне, тобто з кількох джерел, в тому числі і залучення субвенції державного бюджету України відповідно до обґрунтовано визначених обсягів, напрямів та рівнів підготовки кваліфікованих кадрів, реалізації інвестиційних проектів для модернізації сфери професійної освіти [1, с. 12]. Відповідно, для визначення обсягів фінансування та аналізу його ефективного використання, необхідно оперувати статистичними даними за означеними показниками, що вимагає удосконалення статистичних форм щодо діяльності закладів професійно-технічної освіти.

За іншими видами освітніх послуг статистика фінансових ресурсів є ще більш узагальненою та не повною для прийняття рішень щодо розвитку закладів освіти та ефективності надання освітніх послуг. Зважаючи на зазначене, відсутність низки даних про фінансові ресурси освітніх закладів чи їх неузгодженість між звітами державних інституцій не дають належної можливості провести порівняльний аналіз явищ, оцінити їхній взаємозв'язок та обґрунтувати заходи щодо підвищення ефективності діяльності освітньої галузі.

Таким чином, для статистичного оцінювання наявних чи прогнозних фінансових ресурсів закладів освіти необхідно:

– привести у відповідність типи й види закладів освіти і види освітніх послуг за освітніми рівнями за усіма видами класифікаторів (статистика, бюджет, освіта);

– розширити склад статей видатків на фінансування закладів освіти, інформація за якими дозволить здійснювати реформування за обраними концепціями і векторами;

– узгодити назву, склад і зміст показників про фінансові ресурси закладів освіти за різними формами звітності для можливості їхньої співставності для статистичного оцінювання тощо.

### Список використаних джерел:

1. Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України Сучасний стан фінансування професійно-технічної освіти в Україні. 2019. URL: <https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2019/01/profesijno-tehnicna-osvita.pdf>

2. Державна служба статистики України. Національна статистична класифікація. Статистична класифікація продукції. 2011. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/st\\_kls/op\\_skr\\_2016.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/st_kls/op_skr_2016.htm)

3. Осауленко О. Г. Координація національної статистичної системи в контексті інформаційної безпеки *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2017. № 4. С.7-12.

**Leśniak H.,**  
*student,*

*Koło Naukowe “Interkreator” Sekcja: „Ekonomia Rozwoju”;*

**Leszczyńska M.,**  
*doktor,*

*Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych,*

*Instytut Ekonomii i Finansów,*

*Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

## RÓŻNICE SPOŁECZNO-EKONOMICZNE MIĘDZY POLSKĄ A PAŃSTWAMI UNII EUROPEJSKIEJ

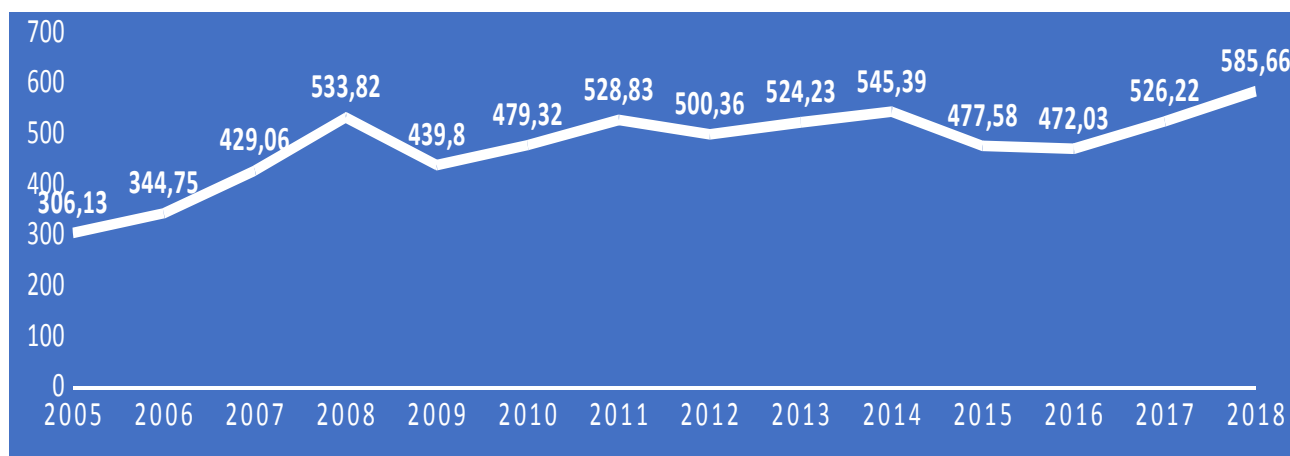
### Wprowadzenie i problem badawczy

Obecny stan gospodarki spowodowany pandemią Covid-19 doskonale eksponuje głębokie różnice społeczno-ekonomiczne pomiędzy krajami Unii Europejskiej. Naiwnością jest stwierdzenie, iż taki stan rzeczy jest wynikiem wyłącznie spowolnienia gospodarki powodowanego przez ograniczenia związane z pandemią. W rzeczywistości są one katalizatorem dla groźby powstania kryzysu ekonomicznego, spowodowanego przez daleko idące zaniedbania i ciągnące się latami zacieranie błędów,

które uwydatniły się w dalece zróżnicowanej sytuacji społeczno-gospodarczej słabiej rozwiniętych krajów Europy Środkowo-Wschodniej (dokonujących transformacji gospodarczej w kierunku gospodarki rynkowej dopiero od lat 90. XX wieku i od niespełna dwóch dekad będącymi pełnoprawnymi członkami Unii Europejskiej), w tym Polski. Zróżnicowania te są szczególnie widoczne w sytuacji trwającej pandemii i ogólnego spowolnienia sytuacji gospodarczej, spowodowanej kolejnymi jej falami. W celu przedstawienia tych podstawowych zróżnicowań w artykule przeanalizowano wybrane makroekonomiczne wskaźniki społeczno-ekonomiczne, które dobrze obrazują sytuację Polakina tle innych państw Europy należących do Unii Europejskiej.

### **Wyniki badań**

Podstawową miarą, wykorzystywaną do oceny sytuacji społeczno-ekonomicznej kraju jest PKB. Należy podkreślić, że jest to równocześnie jeden z najbardziej nadużywanych wskaźników w dyskusji publicznej zwłaszcza przez polityków, ale jest to i narzędzie zrozumiałe dla każdego obywatela. Faktycznie w Polsce miara ta w długim okresie kształtowała się obiecująco, o czym świadczy wzrostowa tendencja do 2018w zakresie jego poziomu PKB. Na wykresie 1 przedstawiono kształtowanie się PKB Polski na przestrzeni lat 1991-2018.



**Wykres 1. PKB dla Polski w latach 2005-2018 (w miliardach USD)**

*Źródło: opracowanie własne na podstawie: [1].*

Wykres 1 pokazuje, jak zmieniało się PKB Polski od 2005 do 2018 roku. Pomimo częstych spadków i wzrostów ostatecznie osiągnęło trend wzrostowy. Szczególnie widoczne wzrosty zanotowane zostały od 2016 roku. Jednak niespodziewana pandemia koronawirusa wydaje się zmieniać postrzeganie tych odnotowanych sukcesów gospodarczych na długi czas. Okazuje się bowiem, że jednak i ta miara nie była w stanie oprzeć się kryzysowi związanego z pandemią, co ilustruje tabela 1.

W pierwszym kwartale 2020 roku widoczny jest bowiem ogromny spadek PKB w ujęciu procentowym. Spadek miernika wzrostu gospodarczego dotknął wszystkie kraje Unii Europejskiej. Jednak dopiero drugi kwartał 2020 roku pokazał, jak będą kształtować się straty gospodarcze w nadchodzących latach.

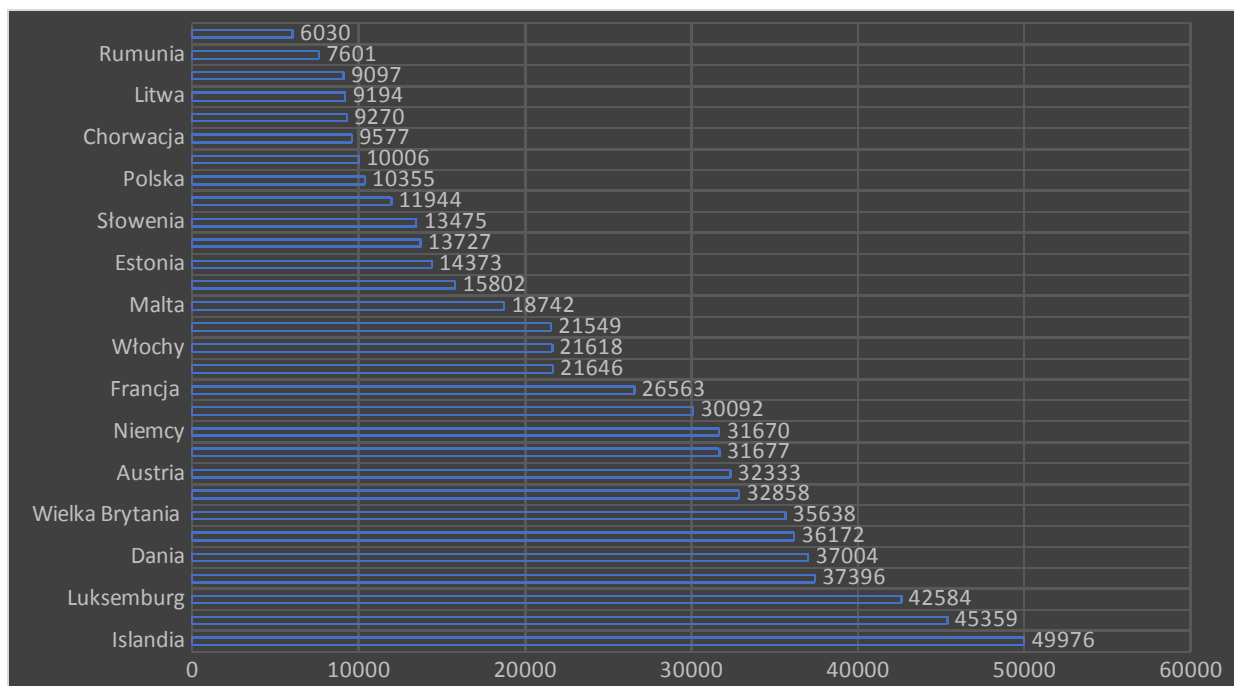
## Zmiana PKB w I i II kwartale 2020 roku

Kraj	Zmiana PKB IIIk 2020 rdr (%)	zmiana PKB Ik 2020 rdr (%)	Kraj	Zmiana PKB IIIk 2020 rdr (%)	zmiana PKB Ik 2020 rdr (%)
Hiszpania	-22,1	-4,1	Słowacja	-12,1	-3,7
Wielka Brytania	-21,7	-1,7	Niemcy	-11,7	-2,3
Francja	-19	-5,7	Czechy	-10,7	-2
Włochy	-17,3	-5,5	Rumunia	-10,5	2,4
Portugalia	-16,5	-2,3	Łotwa	-9,8	-1,5
strefa euro	-15	-3,1	Dania	-8,5	1,6
Belgia	-14,5	-2,4	Szwecja	-8,2	0,4
Unia Europejska	-14,4	-2,7	<b>Polska</b>	<b>-8,2</b>	<b>2</b>
Węgry	-13,6	2,2	Finlandia	-4,9	-1,1
Austria	-12,8	-2,8	Litwa	-3,8	2,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie [2]

W tabeli 1 przedstawiona została zmiana PKB w drugim II kwartale 2020 roku w stosunku do roku poprzedniego. Wskazuje ona, jak błyskawicznie gospodarka zareagowała na zamknięcie. Każdy kraj Unii Europejskiej zanotował bardzo duże straty w PKB, średnia dla całej Unii wyniosła – 14,4%. Polska w rankingu wyróżniła się stosunkowo małym spadkiem, który był o 6,2% mniejszy niż średnia UE.

Ciekawe wnioski dla istnienia społeczno-ekonomicznych różnic w krajach Unii Europejskiej wynikają także z kształtowania się średniego wynagrodzenia. Warto podkreślić, że jego poziom w Polsce z roku na rok wykazywał coraz większe wartości (wykres 2).



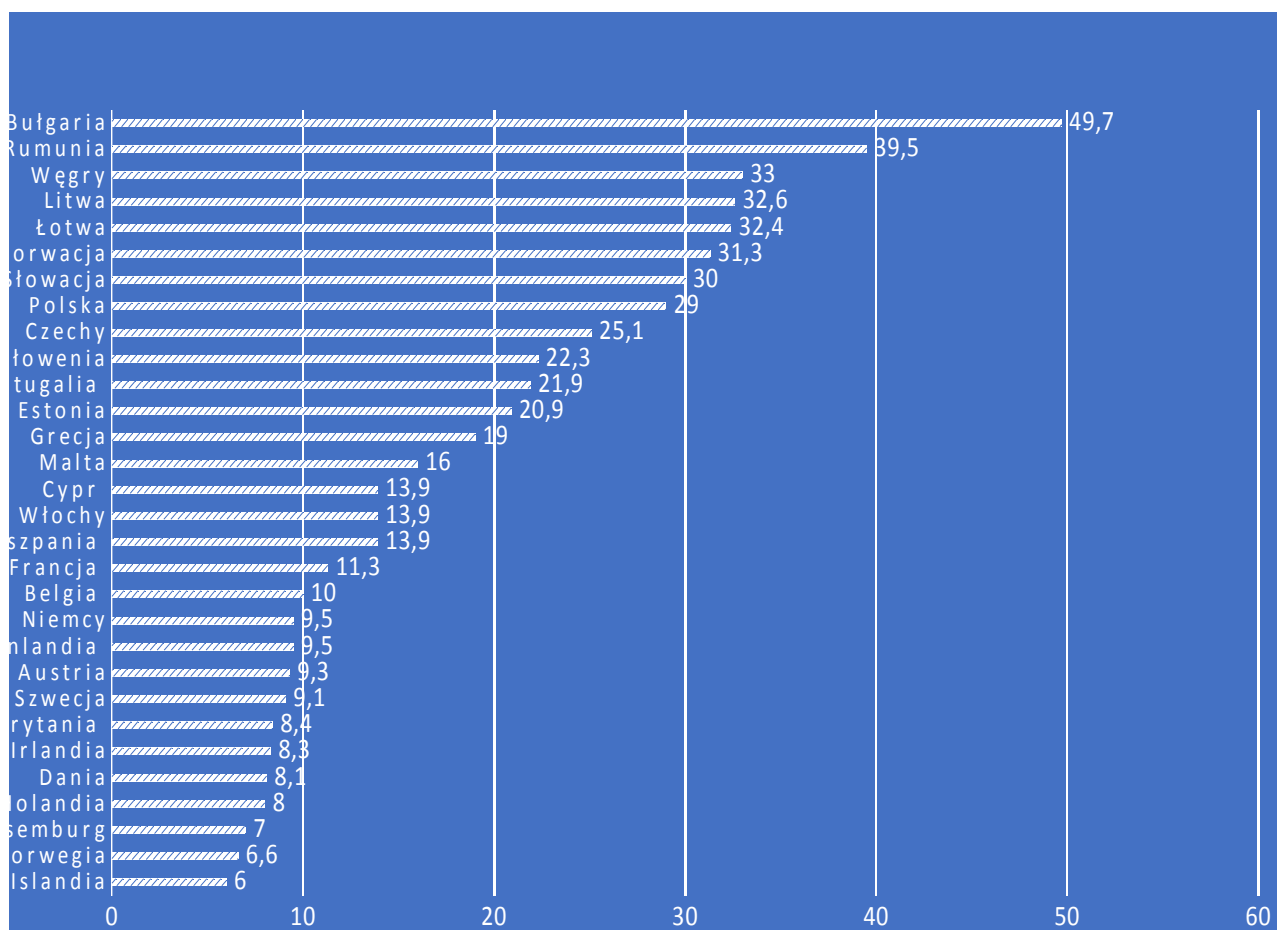
Wykres 2. Średnie wynagrodzenie netto w Europie w 2020 roku (w EUR)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [3].

Niestety porównując wypłaty Polaków do wypłat pozostałych mieszkańców Europy okazuje się, że znajdują się oni niedaleko przed końcem rankingu.

Warto zwrócić uwagę również na to, ile pensji musi przeznaczyć przeciętny Europejczyk na zakup samochodu ze średniego segmentu ceny i jakości.

Jak wynika z danych, na kupno średniej klasy VW golfa przeciętny Polak musi poświęcić 2 lata i 5 miesięcy. Przeciętny Niemiec może zakupić takiego Golfa już po 9,5 miesiącach pracy. Oczywiście zarobki w Polsce ilościowo prezentują znaczny wzrost z roku na rok. Średnia płaca brutto w 2019 roku wyniosła około 5323 zł, co po odliczeniu podatków przekłada się na około 3800 zł netto [4]. Z kolei mediana płac całkowitych w 2020 roku wyniosła 5 100 PLN brutto miesięcznie, co oznacza, że była wyższa o 315 PLN w stosunku do roku 2019. Jednak 25% osób zarabiało nie więcej niż 3 820 PLN, a 25% najwyższ wynagradzanych pracowników zarabiało nie mniej niż 7 600 PLN. Różnica między zarobkami mężczyzn i kobiet wynosiła 1 231 PLN [5].

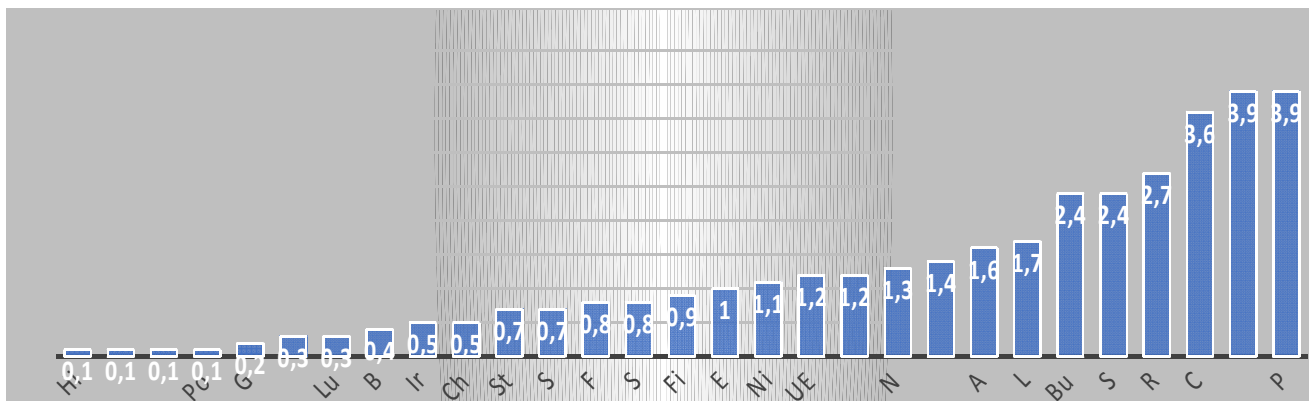


**Wykres 3. Liczba wynagrodzeń netto potrzebnych na zakup VW golfa\***

\*kosztującego 25 000 euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie [3]

Bardzo ważnym miernikiem kształtującym wewnętrzne zróżnicowanie cenowe jest inflacja.



**Wykres 4. Inflacja w marcu 2020 roku (w %)**

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie [6]*

W tej kwestii Polska jest niechlubnym rekordzistą, zajmując czołową pozycję razem z Węgrami. W marcu 2020 roku zanotowano inflację na poziomie 3,9%, podczas gdy średnia dla Unii Europejskiej wyniosła 1,2%. (oznacza to, że w Polsce inflacja była średnio 3 razy wyższa).

### **Wnioski**

W artykule przeanalizowano tylko kilka bardzo podstawowych wskaźników, obrazujących sytuację społeczno-ekonomiczną Polski na tle innych państw Unii Europejskiej. Przytoczone statystyki i dokonane na ich podstawie analizy wskazują, że różnice w rozwoju państw w obrębie Wspólnoty Europejskiej są bardzo znaczne i głębokie. Sytuacja ta dotyczy nie tylko Polski, ale także wielu innych biedniejszych państw. Przyczyn tego społeczno-ekonomicznego zróżnicowania w Polsce jest bardzo wiele: można ich szukać w trudnych uwarunkowaniach historycznych, czy sposobach zarządzania państwem. Jednak warto podkreślić, że wytyczony w Polsce we wcześniejszych latach pozytywny kierunek rozwoju społeczno-ekonomicznego został także w sposób nieoczekiwany zmodyfikowany przez spowolnienie gospodarcze spowodowane pandemią.

### **Bibliografia:**

1. Google Public Data. URL: [https://www.google.com/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9\\_&ctype=l&met\\_y=ny\\_gdp\\_mktp\\_cd&hl=pl&dl=pl#!ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met\\_y=ny\\_gdp\\_mktp\\_cd&scale\\_y=lin&ind\\_y=false&rdim=world&idim=country:POL&ifdim=world&hl=pl&dl=pl&ind=false](https://www.google.com/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&ctype=l&met_y=ny_gdp_mktp_cd&hl=pl&dl=pl#!ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met_y=ny_gdp_mktp_cd&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=world&idim=country:POL&ifdim=world&hl=pl&dl=pl&ind=false)
2. Frączyk J. Największy spadek gospodarki w historii III RP. PKB 8,2 proc. w dół. URL: <https://businessinsider.com.pl/finanse/makroekonomia/polski-pkb-spadl-o-82-proc-najwiekszy-spadek-w-historii-iii-rp/s4f7kbp>
3. Eurostat: Polacy w ogonie zarobków w Europie. URL: <https://www.slaskibiznes.pl/wiadomosci,eurostat-polacy-w-ogonie-zarobkow-w-europie,wia5-1-3671.html>
4. Główny Urząd Statystyczny, Bank Danych Lokalnych. URL: <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/wymiary>

5. Jurczak J. Podsumowanie ogólnopolskiego badania wynagrodzeń w 2020 roku. URL: <https://wynagrodzenia.pl/artukul/podsumowanie-ogolnopolskiego-badania-wynagrodzen-w-2020-roku>

6. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>

**Локайчук В.В.,**  
*студент освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент зовнішньоекономічної  
діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ІТ ПРОЄКТІВ ЯК СПОСІБ ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ**

Поняття «портфель проєктів» означає сукупність або набір проєктів, програм проєктів і інших робіт, які об'єднані разом для досягнення більш ефективного управління і забезпечення виконання стратегічних цілей організації. Елементи портфеля проєктів – це складові портфеля: проєкти, програми, субпортфелі. Елементи портфеля проєктів можуть бути незалежними один від одного на відміну від проєктів, що входять в програму, а сам портфель може включати кілька підпортфелів проєктів одночасно. Управління портфелем проєктів – це централізоване управління одним або декількома портфелями, що включає в себе ідентифікацію, визначення пріоритетів, авторизацію, управління і контроль виконання проєктів, програм та інших робіт для досягнення визначених стратегічних цілей компанії [1].

Процедура управління портфелем проєктів істотно відрізняється від управління одним проєктом, так як є процедурою більш високого рівня і має інші цілі і засоби їх досягнення.

Управління бізнесом як портфелем проєктів не гарантує успіху, але може допомогти малому бізнесу в усуненні деяких поширених помилок, які викликають його неспроможність.

На даний момент розглядають три підходи в сфері управління проєктами.

Перший підхід розглядає проєкти як окремі елементи і передбачає управління ними відповідно з вимогами до їх задач. Однак дослідні проєкти повинні слідувати іншим принципам управління, ніж робочі проєкти.

Другий підхід спирається на тому, що проєкти можуть бути об'єднані в програми або в портфелі проєктів. На рівні портфеля проєктів, менеджери проєкту вирішують, які проєкти повинні бути розпочаті або закриті, і які ресурси повинні бути інвестовані в ці проєкти.

Портфель проєктів включає в себе різні паралельні проєкти, взаємозалежні один з одним. Послідовна поетапна реалізація проєктів може привести до стратегічного прориву підприємства на ринку.

Третій підхід управління проектами фокусується на послідовній реалізації проектів, які будуються один на одному (один на іншому). Як правило, перший проект є дослідницьким проектом, який створює опції, що потім використовуються в наступних проектах.

Впровадження управління портфелем ІТ проектів необхідно підприємству, якщо [2]:

1. Процес прийняття рішень по запуску, закриттю та розгляду ІТ проектів не структурований.

2. Реалізуються незначні ІТ проекти, але в той же час не виконуються стратегічно важливі проекти.

3. Відбувається дублювання проектів між бізнес-підрозділами.

4. Відсутня пріоритизація потреб бізнесу в ІТ.

5. Проекти продовжують виконуватися, навіть коли вони вийшли за рамки бюджету й термінів, або користь від їх реалізації стала сумнівною.

Створення проектів в портфелі проектів часто визначається як одиночне зусилля по створенню унікального продукту або послуги. Однак управління проектом повинно відбуватися не тільки на рівні окремого проекту, але і також на рівні цілого портфеля. Збільшення числа проектів, які виконуються організаціями, і ускладнення портфеля проектів призвели до підвищеної уваги до взаємозалежності проектів і зміни управління проектами шляхом впровадження більш тісного зв'язку зі стратегічним управлінням. Менеджери проектів повинні не тільки оцінювати проекти на основі їх очікуваних прямих результатів (таких як дохід і прибуток компанії), а й також повинні оцінювати внесок проектів в майбутні проекти, що засновані на них. Таким чином, важливо враховувати довгострокові результати і додаткову цінність, яку створює конкретний проект для майбутніх можливих проектів.

Виділяють кілька етапів впровадження управління портфелем проектів [3]:

1. Стандартизований і структурований процес збору всіх існуючих ідей проектів та потреб бізнесу. Цей послідовний процес поширюється на все підприємство. Кожній ідеї потрібно своє бізнес обґрунтування і якісний показник для оцінки та відбору.

2. Процедура пріоритетності та відбору підходящих для реалізації ідей проектів. Ця процедура включає в себе пріоритизацію вже існуючих проектів. Процес оцінки та відбору ідей повинен бути прозорим і чесним. Важливо, щоб ідеї проектів відповідали основним важливим критеріям: співвідношення зі стратегією, ризику реалізації, складність і так далі.

3. Планування у вигляді стратегічної дорожньої карти, в якій зафіксовані всі існуючі стратегічні проекти на найближчі 1-2 роки. Ця карта повинна відображати основні стратегічні цілі компанії, а список проектів повинен бути оцінений і пріоритетований у відповідність з попередніми етапами. Стратегічна карта доводиться до відома всіх співробітників підприємства.

4. Створення керуючого органу, який в наслідок буде вирішувати, які проекти будуть схвалені для інвестицій, і стверджувати розроблену стратегічну



карту. В більшості підприємств такий орган може бути створений в рамках одного бізнес напрямку, наприклад, ІТ або R&D-департамент.

5. Застосування гейтового підходу, за допомогою якого можна досягти більш ефективного контролю фінансування проектів. Цей підхід фактично реалізує існуючу модель життєвого циклу проекту, а саме встановлює кілька конкретних фаз: «підготовчий етап», «планування», «розробка», «впровадження», «тестування» і так далі. В кінці кожної фази проекту оцінюється його результат і приймається рішення про продовження інвестування цього проекту. Якщо проект не показує необхідних результатів, змінилося середовище проекту або пріоритети компанії, то фінансування проекту припиняється.

6. Моніторинг безпосередньої реалізації стратегічної дорожньої карти. Побудова місячних і кварталних звітів по проекту з використанням таких інструментів як віхи проекту, оцінка ризиків, проблем і так далі.

7. Процес отримання і управління вигодами. Одна з основних проблем проектів полягає в тому, що дуже складно отримати з них цінність і вигоду. Це відбувається через нестачу спонсорства, труднощі у вимірюванні цінності, і тривалості циклу отриманні вигоди від більшості проектів.

Зазвичай очікується, що портфель проектів повинен бути розроблений таким чином, щоб максимізувати можливість досягнення стратегічних цілей компанії. Звідси випливає, що проблема вибору портфеля складається в прийнятті багатокритеріальних рішень. Основна мета кожного проекту полягає у збільшенні вартості цілої організації, тому більшість керівників віддають перевагу фінансовим критеріям для оцінки проекту (прибуток, термін окупності).

Однак при виборі портфеля проектів необхідно враховувати і інші характеристики, які включають, наприклад: ймовірність завершення проекту в термін, в рамках бюджету і в межах запропонованої якості; узгодженість стратегічного і тактичного планів; ефективне використання ресурсів; вплив на інші проекти; час реалізації проекту; витрати і ресурси на дослідження і розвиток [4].

При організації управління бізнесом шляхом впровадження портфеля проектів необхідно враховувати безліч нюансів і правильно вибирати, які проекти повинні бути включені в портфель, з якою метою і на який термін.

### **Список використаних джерел:**

1. Управление портфелем проектов и программ: современные требования. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-portfelem-proektov-i-programm-sovremennye-trebovaniya>

2. Евсеева М. А. Управление портфелем проектов и программ: современные требования. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-portfelem-proektov-i-programm-sovremennye-trebovaniya>

3. Информационные технологии и их использование в управлении бизнесом. URL: <https://vc.ru/trade/72668-informacionnye-tehnologii-i-ih-ispolzovanie-v-upravlenii-biznesom>

4. A guide to the project management body of knowledge (PMBOK® guide). Newtown Square, PA: Project Management Institute. URL: [https://dinus.ac.id/repository/docs/ajar/PMBOKGuide\\_5th\\_Ed.pdf](https://dinus.ac.id/repository/docs/ajar/PMBOKGuide_5th_Ed.pdf)

**Луговська А. О.,**  
*студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

В умовах економічної глобалізації відносини з країнами Європейського Союзу набувають для нашої держави вагомого значення при визначенні власних перспектив і резервів для підвищення рівня міжнародного торговельних контактів та рівня конкурентоздатності вітчизняної економіки на європейському та світовому ринках.

Співпраця з країнами ЄС дає неоціненний результат, який є очевидним. Це і доступ до світових ринків, інформаційних технологій, і розширення участі у міжнародних інвестиційних процесах, і освітні, культурні програми допомоги, вдосконалення транспортних та телекомунікаційних систем [4, с. 8].

Так, протягом 2018-2019 рр. зовнішньоторговельний оборот між Україною та країнами ЄС зріс на 9,1% і в 2019 р. становив 131,8 млрд дол. США.

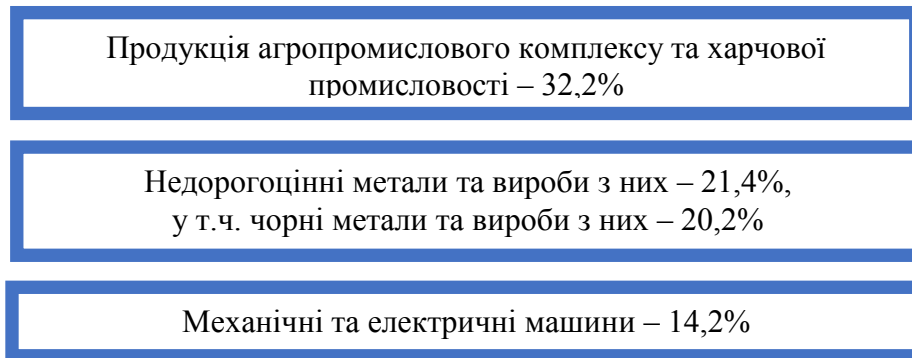
І хоча, нині Україна зберігає з країнами ЄС від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі (-1 млрд дол США), це зумовлено значно більшим обсягом імпорту з ЄС, ніж експорту до нього.

Найбільшим покупцем українських товарів 2019 р. залишалася Польща – експорт до цієї країни зріс на 25,9%, до 1,25 млрд дол США. На другому місці – Італія (+27,3%, до 1,18 млрд дол США).

До європейського ТОП-3 також увійшли Нідерланди (+48,5%, до 0,77 млрд дол США), посунувши Німеччину (+5,3%, до 0,72 млрд дол США).

Скорочення експорту з України до країн ЄС помічено лише у Франції (-4,7%) та Болгарії (-5,5%) [5, с. 418].

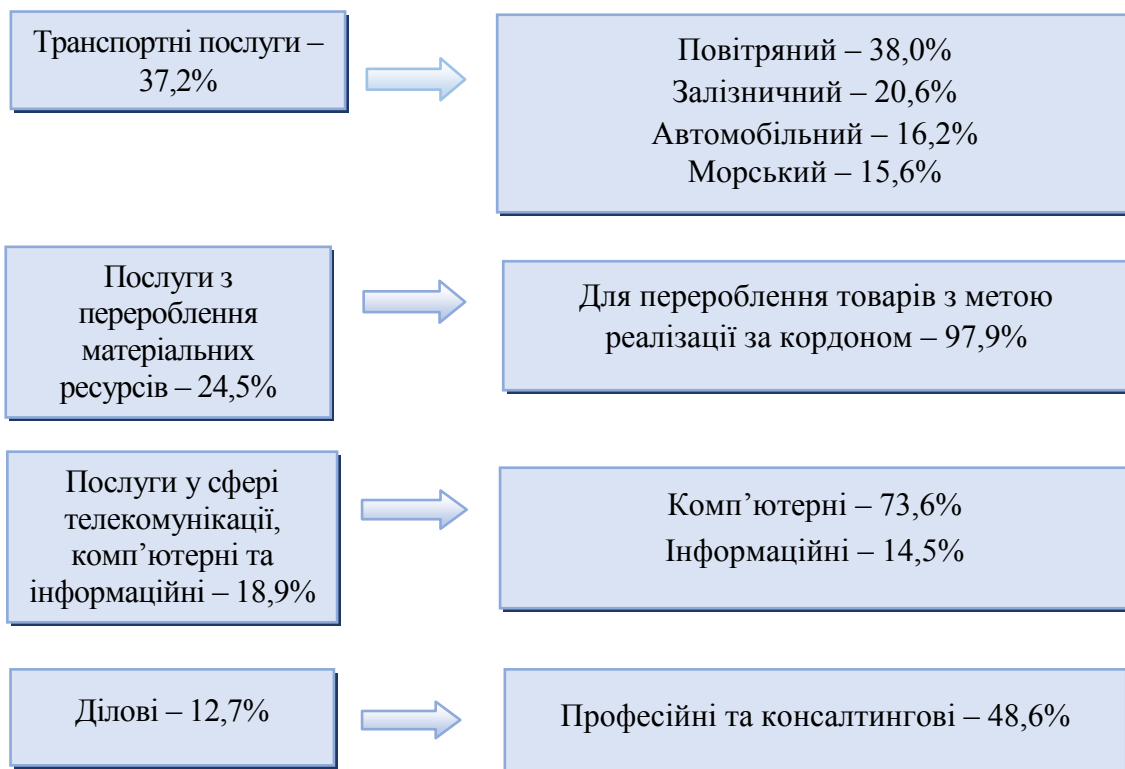
У 2019 р. найбільшими статтями українського експорту до країн ЄС були продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості (32,2% від загального обсягу експорту), недорогоцінні метали та вироби з них (21,4%, у т. ч. чорні метали та вироби з них – 20,2%), механічні та електричні машини (14,2%) (рис. 1).



**Рис.1. Основні товарні категорії українського експорту до країн ЄС, 2019 р., %**

Джерело: [3]

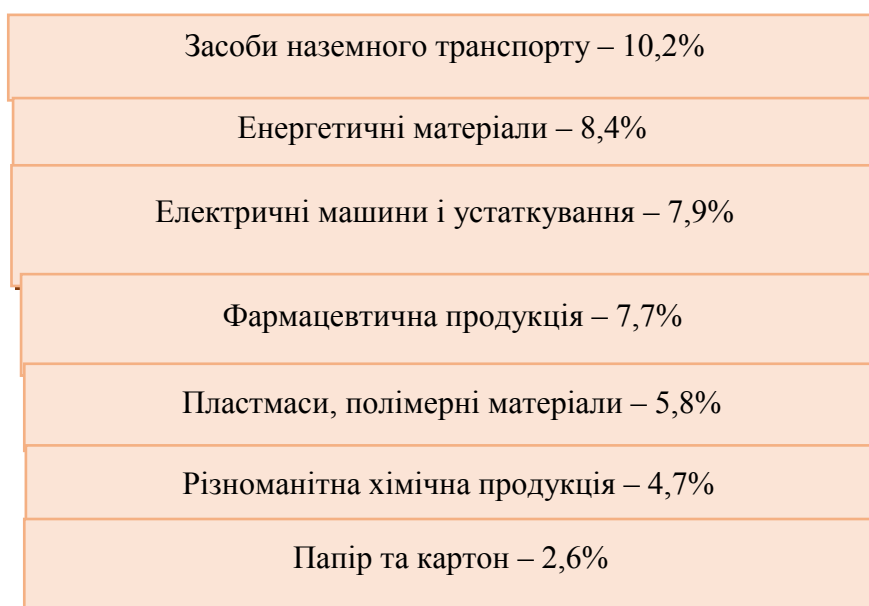
В експорті послуг з України до країн ЄС найбільша частка припадала на транспортні послуги – 37,2% від загального обсягу експорту послуг до країн ЄС (повітряний – 38,0% від загального обсягу цих послуг, залізничний – 20,6%, автомобільний – 16,2% та морський – 15,6%), послуги з перероблення матеріальних ресурсів – 24,5% (для перероблення товарів з метою реалізації за кордоном – 97,9%), послуги у сфері телекомунікації, комп’ютерні та інформаційні – 18,9% (комп’ютерні – 73,6% від загального обсягу цих послуг, інформаційні – 14,5%) та ділові – 12,7% (професійні та консалтингові – 48,6%) (рис. 2).



**Рис. 2. Основні категорії експорту послуг до ЄС, 2019 р., %**

Джерело: [3]

Найбільшими статтями імпорту товарів із країн ЄС 2019 р. були реактори ядерні, котли, машини – 12,6%; засоби наземного транспорту, крім залізничного – 10,2%; енергетичні матеріали – 8,4%; електричні машини і устаткування – 7,9%; фармацевтична продукція – 7,7% та ін. (рис. 3).



**Рис. 3. Основні товарні категорії європейського імпорту до України, 2019 р., %**

*Джерело: [3]*

В імпорті послуг з країн ЄС до України найбільша частка припадала на ділові послуги – 24,0%, транспортні послуги – 20,7%, роялті та інші ПІВ – 15,1%, послуги у сфері телекомунікацій – 13,2%, послуги, пов’язані з фінансовою діяльністю – 11,4% (табл.1).

*Таблиця 1*

**Основні категорії імпорту послуг з ЄС до України, 2019 р., %**

Категорії	Частка, %
Ділові послуги	24,0%
Транспортні послуги	20,7%
Роялті та інші ПІВ	15,1%
Послуги у сфері телекомунікацій	13,2%
Послуги, пов’язані з фінансовою діяльністю	11,4%

*Джерело: [3]*

Таким чином, протягом зазначеного періоду Україна доклала багато зусиль для визначення пріоритетів економічної інтеграції.

Завдяки запровадженим змінам та поступовому зближенню політик та законодавства України та ЄС, Україна стала важливим постачальником

органічної продукції на ринок ЄС [2], отримала необхідну правову основу для запровадження європейської моделі контролю за товарами (гарантування митних платежів, пломбування), безпосереднього доступу до інформації митних органів держав-членів ЄС, держав-членів ЄАВТ, а також Туреччини, Македонії та Сербії, що значно підвищило безпеку транзитних перевезень, довіру до митних органів України, дає явні результати структурної зміни торгівлі, що досить швидкими темпами прямує у бік Європи та характеризується поступовим зростанням.

### Список використаних джерел:

1. Булах Т.М., Іващенко О.А., Плахотнікова Л.О. Аналіз стану та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2019. № 1-2. С. 59-68.
2. Кабінет Міністрів України. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС за 2019 рік. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/55-GOEEI/ar-aa-implementation-2019-4.pdf>.
3. Державна служба статистики України. Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Копійка В.В., Шинкаренко Т. І. Європейський Союз: історія і засади функціонування: навч. посіб. Київ: Знання, 2012. 760 с.
5. Ситник Н. С., Юркевич Г. І. Сучасний стан розвитку торговельно-економічних відносин України з Європейським Союзом. *Молодий вчений*. 2018. № 2(1). С. 417-420.
6. Bulakh T., Ivashchenko O., Lytvyn O. The Evaluation of Investment Cooperation of Ukraine with EU Countries. *Статистика України*. 2018. № 4. С.50–56.
7. Bulakh T., Lytvyn O., Ivashchenko O., Grynychak N. Formation of Innovative Economy of Ukraine in the Context of European Union Association Agreement. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2020. Vol. 42(1). P. 5-16.

**Луніна І. О.,**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач відділу державних фінансів*

*ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ*

## ІНСТИТУЦІЙНІ ТА БЮДЖЕТНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Успішний розвиток зовнішньоекономічної діяльності національних товаровиробників залежить від багатьох факторів, що дозволяють країнам забезпечувати умови сталого розвитку економіки та ефективний взаємозв'язок національного ринку із ринками інших країн та регіонів. До таких факторів, як

свідчать багаторічні дослідження Всесвітнього економічного форуму, належать, зокрема, інституційні умови конкретної країни, що визначають інвестиційні рішення суб'єктів господарювання, та якість матеріальної інфраструктури, стан якої впливає на регіональний розподіл економічної діяльності [1]. Між тим, у 2019 р. за показниками захисту майнових прав та прав інтелектуальної власності Україна посідала відповідно 128 та 118 позиції, а за станом транспортної інфраструктури – 114 позицію серед 141 країни, які брали участь у дослідженні драйверів довгострокової конкурентоспроможності.

Згідно із положеннями інституціональної теорії динаміка економічного розвитку різних країн залежить не тільки від наявності певних виробничих факторів, але значною мірою від функціонуючих в країні інститутів, які мають забезпечувати зменшення трансакційних витрат та захист економічної діяльності. За висновками Е.де Сото «...підприємницькі ресурси країни можуть виявитися лише тоді, коли це дозволяють пануючі інститути» [2, с. 300].

Інституційна інфраструктура визначає ключові умови підприємницької діяльності (зокрема, прав власності, договірних відносин, умов функціонування банківської та фінансової систем) [3]. До важливих оцінок таких умов у різних країнах слід віднести оцінки складових рівня економічної свободи (за 100 бальною шкалою), які здійснюють експерти «The Heritage Foundation». У 2019 р. за загальною оцінкою індексу економічної свободи (52,3 бала) Україна належала до країн з переважно несвободною економікою [4], що мають низький рівень гарантій прав власності та ефективного підприємництва, а отже – гарантій успішного розвитку зовнішньоекономічної діяльності. За результатами опитування понад тисячі українських підприємств, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, важливими перешкодами такої діяльності, серед інших, є високий рівень корупції та бюрократизації при формування мережі постачання товарів, складність митного і податкового законодавства та непередбачуваність торговельної політики України, недостатній рівень якості транспортної інфраструктури [5].

Розвиток матеріальної інфраструктури, зокрема, транспортної, (з огляду на ризики функціонування та тривалий термін окупності об'єктів) потребує бюджетного фінансування відповідних інвестицій, що визначається також впливом інфраструктурних інвестицій на розвиток конкуренції та вхід на ринок підприємств з меншими витратами. Для країн із трансформаційною економікою емпірично доведено суттєвий вплив таких державних інвестицій на процеси активізації економічної діяльності [6].

Вже багато років рівень бюджетних інвестицій в Україні значно відстає від показників країн Європи (по групах як розвинутих, так й постсоціалістичних країн). Так, у період 2015-2019 рр. середньорічний обсяг бюджетних інвестицій становив лише 2,1% ВВП (річні показники коливалися від 1,8 до 2,4% ВВП), тоді як у середньому у постсоціалістичних країнах Європи – 4,1% ВВП (від 3,2% у Литві до 5,2% у Естонії та Словаччині). Отже, низькі обсяги бюджетних інвестицій, перш за все, в інфраструктуру, стримують зростання конкурентних переваг, а отже – розвиток експортних можливостей України.

В умовах посилення впливу глобальних ризиків та викликів на розвиток національних економік до важливіших факторів макроекономічної стабілізації та успішної реалізації макроекономічної політики зростання належать поточний стан публічних фінансів країни та прогнозованість їх розвитку у середньо- та довгостроковій перспективі (забезпечення довгострокової стійкості публічних фінансів).

Управління публічними фінансами, яке сприяє економічному зростанню, дозволяє суб'єктам господарювання підвищувати продуктивність та ефективність своєї діяльності завдяки можливості здійснювати планування діяльності на середньострокову перспективу [7]. Фінансування поточних видатків бюджету за рахунок податків дозволить виконувати майбутні зобов'язання щодо погашення та обслуговування державних боргів без збільшення податкового навантаження на економіку та зменшення бюджетних інвестицій. Тому у законодавстві багатьох країн встановлено відповідні обмеження. Так, у Великій Британії передбачено, що протягом економічного циклу запозичені державою кошти можуть використовуватися тільки для фінансування інвестиційних видатків [8, с.3].

Зростання державного боргу негативно впливає на розвиток національної економіки у наслідок як зростання рівня процентних ставок по кредитах та відповідно зменшення інвестицій приватного сектора, так і зростання бюджетних видатків з обслуговування державного боргу та відповідно зменшення фіскального простору для фінансування продуктивних видатків держави. З огляду на ризики накопичення державного боргу та зменшення можливостей органів влади різних рівнів реагувати на зміну зовнішніх економічних умов, виникає необхідність реалізації ними активних заходів щодо підтримки макроекономічної і фінансової стійкості [9].

До важливих складових політики розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України, як свідчать результати наших досліджень [10], слід віднести:

- забезпечення прийняттого рівня державного боргу та сальдо бюджетів сектору загального державного управління;
- створення інституційних умов запобігання тіньових і корупційних доходів та скорочення корупційної складової бюджетних видатків;
- збільшення бюджетних інвестицій у інфраструктурні проєкти (які сприяють подальшим приватним інвестиціям), а також фінансування продуктивних видатків бюджету з огляду на їх стимулюючий вплив на розвиток національної економіки;
- впровадження у практику бюджетного планування середньострокових програм державних інвестицій для забезпечення надійного фінансування довгострокових проєктів і підтримки якості існуючих інфраструктурних об'єктів;
- удосконалення інституційної інфраструктури у частині забезпечення гарантій прав власності, виконання договірних і боргових зобов'язань, підвищення ефективності податкового адміністрування для зменшення трансакційних витрат підприємницької діяльності;

- використанні коштів державних запозичень виключно для фінансування бюджетних інвестицій з метою справедливого розподілу податкового навантаження між різними поколіннями та обмеження можливостей перекладання значних боргів на майбутні покоління, що дозволить бізнесу більш ефективно планувати свою інвестиційну діяльність.

### Список використаних джерел:

1. Звіт про конкурентоспроможність України 2010. Назустріч економічному зростанню та процвітання. Київ: Фондом «Ефективне Управління», 2010. 162 с.

2. Сото Е. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. Москва: Catallaxy, 1995.

3. Jochimsen R. Theorie der Infrastruktur: Grundlagen der marktwirtschaftlichen Entwicklung. Tübingen: J.C.B. Mohr, 1966. S. 103–133.

4. Index of Economic Freedom. 2021. URL: <https://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year&u=637507972229269883>.

5. Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу 2020 рік. Київ: ГО «Інститут економічних досліджень та політичних консультацій», 2021.

6. Aghion P., Schankerman M. Competition, Entry and the Social Returns to Infrastructure in Transition Economies. *Economics of Transition*. 1999. Vol. 7, No. 1. P. 79–101.

7. Eich F. Five Years of the UK's Long-Term Public Finance Report: Has it Made Any Difference? URL: <http://www.economicjournalism.com/wp-content/uploads/2018/03/Banca-dItalia-2008.pdf>

8. Long-term public finance report: an analysis of fiscal sustainability. URL: [http://news.bbc.co.uk/2/shared/bsp/hi/pdfs/05\\_12\\_05\\_pbr05\\_longterm\\_513.pdf](http://news.bbc.co.uk/2/shared/bsp/hi/pdfs/05_12_05_pbr05_longterm_513.pdf)

9. Kose M. A., Nagle P., Ohnsorge F., Sugawar N. Global Waves of Debt: Causes and Consequences. Washington, DC: World Bank, 2021. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/32809>

10. Луніна І.О. Публічні фінанси в макроекономічній політиці зростання: монографія / Інна Олександрівна Луніна ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». Київ, 2020. 440 с.



**Луньова Т. С.,**  
*кандидат економічних наук,  
доценткафедри економіки та менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **АКАДЕМІЧНА МОБІЛЬНІСТЬ ТА ОСВІТНЯ МІГРАЦІЯ ЯК ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ**

Одним із напрямів формування передумов становлення середнього класу в соціо-гуманітарній сфері є академічна мобільність, а потенційними представниками середнього класу можна назвати студентів та молодих науковців.

Академічна мобільність – це можливість учасників освітнього процесу навчатися, викладати, стажуватися чи проводити наукову діяльність в іншому закладі вищої освіти (науковій установі) на території України чи поза її межами [1].

Академічна мобільність збільшує шанси людини на професійну самореалізацію, а також підвищує якість трудових ресурсів національної економіки. З нашої точки зору, це один із інструментів формування прошарку середнього класу із числа студентів та молодих науковців.

Одним із видів академічної мобільності є міжнародна академічна мобільність, право на яку реалізується вітчизняними учасниками освітнього процесу у вищих навчальних закладах (наукових установах) – партнерах поза межами України, а також іноземними учасниками освітнього процесу у вітчизняних вищих навчальних закладах (наукових установах) [2].

В останні роки все більше випускників українських шкіл навчаються в закордонних університетах. За даними ЮНЕСКО, їх кількість, у порівнянні із 2013 р., збільшилась майже вдвічі [3]. Офіційна статистика не надає такої інформації, а результати дослідження аналітичного центру CEDOS свідчать, що у 2013 р. кількість українських студентів за кордоном складала 44,7 тис. осіб, а у 2017 р. – 83,0 тис. осіб [4]. Опитування, проведені у 2019 р. центром CEDOS серед першокурсників бакалаврату, показали, що 18% із них планували вступати до закордонного університету [5, с. 17].

На сьогоднішній день 8% українських студентів навчається за кордоном [3]. У Польщі українці становлять 55 % усіх закордонних студентів країни. За результатами проведених опитувань лише 9 % з них планує повернутись в Україну [6].

Позитивними сторонами міжнародної академічної мобільності слід назвати такі: підвищення освітнього та наукового рівня; збагачення досвідом; отримання можливості отримати достойне робоче місце. Розширення академічної мобільності – це фактор позитивного впливу на формування середнього класу в Україні. Проте у цій сфері присутні ризики, пов'язані з освітньою міграцією.

За даними Київського Міжнародного інституту соціології, 26 % опитаних респондентів основною причиною вибору освіти за кордоном назвали можливість тимчасового чи постійного працевлаштування, а 14% – можливість еміграції [7].

Отже, можна зробити висновки про те, що українські студенти, які навчаються за кордоном, є потенційними трудовими мігрантами та емігрантами, що може привести до таких негативних явищ, як зменшення кількості працездатного населення та народжуваності, висококваліфікованих фахівців та інноваційних розробок, зниження частки середнього класу в соціальній структурі українського суспільства. Таким чином, освітня міграція українців негативно впливає на розвиток економіки та формування середнього класу в країні.

В Україні також поширена інтелектуальна трудова міграція, тобто виїзд науковців за кордон з метою пошуку роботи. На жаль, облік емігрантів-науковців Державною службою статистики України не ведеться. Основними причинами інтелектуальної міграції з України вчені називають низьку заробітну плату, некомфортні умови роботи, слабку технологічну оснащеність лабораторій, політичну нестабільність в країні. Підґрунтям цих проблем є недостатнє фінансування науки в Україні, зокрема у 2019 р. воно становило 0,17% валового внутрішнього продукту, тоді як в європейських країнах цей показник дорівнює 2-3% ВВП [8, с. 48]. Найбільш привабливими для потенційних мігрантів-науковців є такі країни, як Німеччина, Франція, Нідерланди, Норвегія [9, с. 11].

У розвинених країнах, де наука й освіта посідають чільні місця, існує саме академічна мобільність, а освітня та наукова еміграції відсутні. Ті ж країни, які мають проблему інтелектуальної еміграції, вирішують її економічним шляхом. Наприклад, уряд Китаю своїм співвітчизникам, які емігрували на Захід та досягли наукових успіхів, уряд пропонує повернутися на високу заробітну плату та посісти керівні наукові посади. Таким чином, китайські вчені проходять своєрідний відбір та стажування в західних наукових центрах. Вчених з інших країн також активно запрошують працювати. Для України, з нашої точки зору, стратегія рееміграції є малоімовірною, враховуючи низький рівень фінансування науки.

Для мінімізації негативних сторін освітньої та інтелектуальної міграції необхідно впровадити низку заходів, серед яких основними є наступні:

- більш активне поширення академічної мобільності у рамках програми Еразмус+, програм подвійного диплому;
- створення фінансових стимулів для абітурієнтів щодо отримання вищої освіти в Україні, наприклад, відновлення механізму державного пільгового освітнього кредитування;
- розроблення державної програми фінансової підтримки стажування українських вчених за кордоном;
- налагодження контактів вітчизняних науковців із зарубіжними вченими у рамках спільних проектів, що підтримуються на конкурсних і паритетних засадах аналогічними фондами фундаментальних досліджень за кордоном.

Реалізація запропонованих заходів дозволить розширити кількість кваліфікованих трудових ресурсів, прискорити темпи зростання ВВП та збільшити частку середнього класу в країні.

### Список використаних джерел:

1. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
2. Про затвердження Положення про порядок реалізації права на академічну мобільність: Постанова КМУ від 12.08.2015 № 579. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/579-2015-п>.
3. Виговський Д. Українські студенти за кордоном: зрадники чи амбасадори. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts>.
4. Офіційний сайт аналітичного центру CEDOS. URL: <https://cedos.org.ua/uk/events>.
5. Вибір вищої освіти після школи. Звіт за результатами дослідження. Київ: Аналітичний центр Cedos, 2020. 80 с.
6. Другов О. До проблеми освітньої еміграції українців. URL: <https://osvita.ua/vnz/75342>.
7. Офіційний сайт Київського Міжнародного інституту соціології. URL: <https://www.kiis.com.ua>.
8. Поляруш С. Інтелектуальна трудова міграція і Україна. *Правові виклики сучасності: міжнародна міграція в умовах глобалізації*: матеріали I Міжнародної наук.-практ. онлайн конф., 23 жовтня 2020 р. Чернівці, 2020. С. 47-49.
9. Ерфан Є.А. Особливості міжнародної міграції висококваліфікованих працівників. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 18. Ч. 2. С. 10-14.

**Максименко О.С.,**  
*студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент зовнішньоекономічної  
діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

Розвиток економіки зумовило істотні зміни: на зміну людського капіталу приходять цифрова економіка. Цифровізація змінює ринок праці і перерозподіляє трудові ресурси на користь нових професій.

За словами Клауса Шваба, світ стоїть на порозі четвертої промислової революції і вона створює менше робочих місць в нових галузях [1]. Сучасна автоматизація робочих місць призведе до того, що люди інтелектуальної праці

будуть витіснені технологіями і програмами з ринку. В першу чергу, технічна революція замінить бухгалтерів, лікарів, адвокатів, учителів, чиновників і фінансових аналітиків.

Експерти Дослідницького інституту Mitsubishi, стверджують, що кількість робочих місць в Японії до 2030 року скоротиться на 2,4 млн, оскільки людей поступово замінять роботи з розвиненим штучним інтелектом. Вони закликають японський уряд вже зараз задуматись над тим, щоб забезпечити мінімальний дохід тим, чиї робочі місця вже зайняли і ще займуть роботи. В першу чергу скорочення торкнуться тих, хто працює на виробництві, у сфері послуг і продажів. У цих галузях економіки роботи вже готові замінити 7,4 мільйони чоловік. Втішає те, що за прогнозом вчених до 2030 року фахівців в сфері робототехніки буде потрібно вже на 5 мільйонів більше, ніж зараз, але навіть з цими робочими місцями залишиться 2,4 млн безробітних [2].

Сучасний розвиток створює нові робочі ніші, проте впровадження прогресивних технологій потребує докорінних змін в кваліфікації і особистості працівника. Спеціалізація збільшує кількість різних професій. У той же час технологічні нововведення зменшують «час життя» будь-якої професії. Герман Греф зазначив, що новостворена професія – ризик-менеджер, за рік стала популярною, збільшивши кількість вступників на цю спеціальність з 50 до 700 осіб. Але вже в наступний рік стало зрозуміло, що цю нішу заміщають автоматичні системи [3].

Отже, людський капітал буде користуватися попитом там, де штучний інтелект безсилий. Науково-технічний прогрес висуває зростаючі вимоги до професійних знань, кваліфікації, організаційних здібностей, а також до загального культурного і інтелектуального рівня працівників, підвищує роль моральних стимулів і особистої відповідальності у праці.

До недавнього часу потрібні були фахівці в різних сферах техніки, і відповідно, найважливішу роль відігравали знання, вміння, досвід, які потрібно було передати. Сьогодні ж в будь-якій сфері діяльності технології змінюються з неймовірною швидкістю [4]. В розвинених галузях головними наразі є інформація і творчість [5]. В умовах, коли інформація і знання стають безпосередньою виробничою силою, виникає необхідність в персоналі, який характеризується абсолютно новими якостями, з якими ніколи раніше не стикалися суспільство і виробництво.

Варто відзначити, що творчість в своєму повсякденному розумінні – створення творів мистецтва, то сучасні машини давно пишуть музику, малюють, складають вірші. Людина завжди буде мати роботу, якщо вона здатна перенавчатися все життя, займатися самонавчанням та саморозвитком.

Здатність до безперервного навчання, готовність до того, що все життя потрібно буде змінюватися, веде до того, що освіта повинна буде орієнтуватися не на безпосередню передачу знань, а на розвиток навичок дослідження, критичного мислення, творчого підходу до нових завдань. Самою ж важливою є здатність адаптації до нескінченних змін, до швидкості змін [4].

За словами відомого публіциста Тоффлера: «Швидкоплинність і новизна – це вибухонебезпечна суміш», що викликає проблеми адаптації [5].

Навчити креативності не можна. Якщо її можна навчитися, то, можна навчити і інтелектуальну машину. Для цього потрібно мати вроджені здібності. Це люди з винятковим даром в тій чи іншій сфері. На потенційні можливості людини бути креативною потрібно накласти гарну освіту, інакше не буде блоків уявлень, від яких можна відштовхуватися. Малоосвічена людина, талановита від природи, не зможе створити нове знання, якщо йому не дати гарну освіту. Тому освіта необхідна всім.

Четверта промислова революція надає особливого значення цифровому розвитку людського капіталу. Індустріальна економіка зі своїм використанням машин і механізмів поступається новій інноваційній економіці з її інтелектуалізацією праці в цифровому суспільстві і виробництвом штучного інтелекту, по-іншому – «brainfacturing». Цей термін запропонував Антуан ван Агтамаель і дослівно з англійської мови перекладається як «виробництво мозків» [6]. В умовах цифрової економіки важливо навчити машину працювати відповідно до логіки людини; створювати програми, здатні помітити людський мозок, звідси випливає і потреба в розвитку цифрових знань і навичок.

У свою чергу, промислові підприємства – зацікавлені у впровадженні штучного інтелекту в свої робочі програми. Нові технології значно зменшують зайнятість в багатьох професіях і галузях, але з впровадженням цих технологій потрібні будуть ІКТ-розробники та інженери, а також висококваліфіковані фахівці з розвиненими цифровими навичками.

Цифрові компетенції – це набір знань, навичок і поведінки, які дозволяють: знаходити, отримувати, зберігати і аналізувати цифрову інформацію; спілкуватися і співпрацювати в цифровому середовищі, за допомогою цифрових інструментів в спільнотах і соціальних мережах; створювати і редагувати контент (тексти, зображення, відео та ін.), знати права інтелектуальної власності та призначені для користувача ліцензії і захищати свої особисті дані.

Крім цього, до важливих сучасних компетенцій відносять когнітивні навички (саморозвиток, організованість, управлінські навички, досягнення результатів, рішення нестандартних завдань і адаптивність), соціально-поведінкові навички (комунікація, міжособистісні навички і міжкультурна взаємодія) і цифрові навички.

Цифрові навички включають в себе: створення систем (програмування, розробка додатків, проектування виробничих систем); управління інформацією (обробка і аналіз даних).

Таким чином, технологічний прогрес змушує промислові підприємства змінюватися і вчитися адаптуватися до нових умов. Щоб залишатися конкурентоспроможними в нових умовах необхідно бути економічно розвиненим і ефективним, відповідати новим вимогам.

### Список використаних джерел:

1. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/>
2. Исследовательский институт Mitsubishi: 2030 году число рабочих мест в Японии сократится на 2,4 млн человек. URL: <https://www.eastrussia.ru/news/issledovatel'skiy-institut-mitsubishi-2030-godu-chislo-rabochikh-mest-v-yaponii-sokratitsya-na-2-4-ml/>
3. Герман Греф: «Надо вкладывать в образование». URL: <https://yeltsin.ru/news/german-gref-ne-otgorazhivaysya-stenoy-ot-vetra-postroy-vetryanuyu-melnicu/>
4. Шестакова И. Г. Человеческий капитал в цифровую эпоху. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/chelovecheskiy-kapital-v-tsifrovuyu-epohu/viewer>
5. Toffler A. Future Shock Forum 2018. URL: <http://event.tofflerassociates.com/p/1>
6. Agtmael Van A., Bakker F. Made in the U.S.A. (Again). *Foreign Policy*. 2014. URL: [http://www.foreignpolicy.com/articles/2014/03/28/made\\_in\\_the\\_usa\\_again](http://www.foreignpolicy.com/articles/2014/03/28/made_in_the_usa_again)

**Маруненко І. О.,**  
*студентосвітньогорівня «магістр»,*  
*освітньо-професійна програма*  
*«Менеджментзовнішньоекономічної діяльності»,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### РОЛЬ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ НА РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ

В епоху глобальної конкуренції важливе значення для посилення конкурентних переваг багатонаціональних підприємств відіграють різні форми міжфірмового співробітництва. Стратегічні альянси використовуються не тільки високотехнологічними фірмами, але і багатонаціональними підприємствами на ринку споживчих товарів. Ключовою особливістю формування стратегічних альянсів є збереження юридичний і фінансової самостійності членів.

В даний час стратегічні альянси є бізнес-концепцією, яка змінює структуру і динаміку конкуренції у всьому світі. Стратегічні альянси є формою міжфірмової кооперації, які дозволяють фірмам створювати вартість шляхом спільного використання більшої кількості ресурсів [1], отримувати вплив на ринок, вчитися, або отримати доступ до нових ринків [2]. Визнаючи потенційні позитивні ефекти альянсів, в тому числі вплив на продуктивність, фірми все частіше укладають угоди про створення в альянсів і прагнуть до створення стабільного співробітництва. Стратегічні альянси є гнучкою формою співпраці і

дозволяють своєчасно проникати в нові сфери бізнесу і оперативно реагувати на швидкі зміни в технології і економічній діяльності.

Ключовими елементами в досягненні ефективності стратегічного альянсу є, по-перше, формування структури управління і стратегічне планування в межах стратегічного альянсу, а по-друге, вибір партнерів і визначення механізмів взаємодії між ними, і формування їх операційної сумісності.

Міжфірмові стратегічні альянси використовуються як інструмент підвищення конкурентоспроможності компаній на міжнародних ринках [3].

Багато багатонаціональних підприємств на ринку споживчих товарів успішно застосовують тактику створення стратегічних альянсів, перш за все, в сфері маркетингу, а також дистрибуції готової продукції. Глобальні ланцюги поставок компаній споживчого сектора вимагають гнучкості, великої швидкості, стійкості і міцних відносин з партнерами. При цьому в умовах глобальних ринків все частіше глобальне виробництво і ланцюги поставок мають мережевий характер [3]. Англо-голландська ТНК Unilever успішно застосовує стратегічні альянси з найбільш важливими постачальниками для вдосконалення і управління свого глобального ланцюга створення вартості, зокрема, для забезпечення великої швидкості і гнучкості; зниження вартості активів інфраструктури; отримання передових ІТ; використання досвіду партнерів. В межах стратегії розвитку SustainableLivingPlan направленої на сталий розвиток і зменшення негативного впливу на навколишнє середовище, Unilever зробив рішучі кроки по формуванню стратегічних партнерств серед своїх 76000 постачальників з метою зниження негативного впливу на навколишнє середовище і скорочення рівня відходів в межах запущеної в 2014 році платформи PartnertoWin.

Іншим напрямом створення стратегічних альянсів для Unilever була оптимізація логістики. Після ряду поглинань на початку 2000-х Unilever володіла 27 розподільними центрами недостатньої площі і місткості. Рішення Unilever було концепцією мега-складу: побудувати мережу з 5 розподільних центрів, кожен площею близько мільйона квадратних футів. Для створення і управління своєю новою дистриб'юторською мережею складів площею 5 млн. кв. футів Unilever створив стратегічний альянс із сімома компаніями, які займаються конкретними аспектами логістики, такими як складські операції, системи управління складом, компонування і проектування складських стелажів.

Партнери по Альянсу надали Unilever доступ до можливостей світового класу при одночасному зниженні витрат. Наприклад, Unilever покладався на ProLogis при проектуванні, створенні, фінансуванні та управлінні проектом – надаючи готові склади в оренду Unilever. ProLogis створив спеціальну команду для Unilever з менеджером з обліку глобальних послуг, старшим менеджером по продукту, підрядниками стратегічного альянсу, архітекторами і інженерами. ProLogis зберігає за собою право власності на склади, тому, якщо Unilever потрібно змінити тактику, ProLogis може це врахувати. Аналогічним чином, GENCO забезпечує пряму логістику, зворотну логістику, відновлення активів та управління вантажоперевезеннями. Unilever використовує систему показників

метрики для відстеження ефективності своїх партнерів по альянсу, розглядаючи такі показники, як ціна обробки одного місця, пропускна здатність, безпека і відсоток заповнення складу.

Зі свого досвіду роботи в межах стратегічних альянсів Unilever виокремив три важливі нюанси. По-перше, відносини всередині альянсу не можуть бути побудовані без взаємовигідної ціннісної пропозиції. По-друге, загальні підходи, досвід і спільні цінності можуть перетворити початкову ціннісну пропозицію в ефективний довгостроковий альянс. По-третє, обидва партнери повинні бути віддані пошуку істинної цінності і економії.

Вибираючи стратегічних партнерів серед постачальників, Unilever шукає постачальників, що володіють чудовими технічними можливостями для інновацій або спільної розробки продуктів. При цьому, як наголошується в ряді досліджень, постачальники повинні бути здатні працювати в глобальному масштабі і володіти необхідними цифровими компетенціями [4].

Активно застосовує стратегічні альянси таке багатонаціональне підприємство, як швейцарська компанія Nestle. Прикладом одного з альянсів є виробничо-збутовий альянс, укладений в 2002 р. між виробничим відділенням з виробництва напоїв NestleUSA в Глендейлі, штат Каліфорнія, США і кооперативом OceanSprayCranberries, Лейквіль-Мідлборо, штат Массачусетс. Цей довгостроковий стратегічний альянс направлений на підвищення ефективності виробництва і ланцюги поставок при збереженні високої якості відповідних соків. В межах стратегічного альянсу NestleUSA перейшла на виробництво соків Libby'sJuicyJuice і нектарів Libby'sKernsNectars на виробничих потужностях OceanSpray. Компанії також здійснюють спільні закупівлі загальної сировини, пакувальних матеріалів і загальних операційних матеріалів, а також загальну логістику для підвищення ефективності в ланцюгу поставок [5].

Найбільше американське багатонаціональне підприємство споживчого сектора Coca-Cola використовує різні типи альянсів. Компанія співпрацює з деякими зі своїх найбільших клієнтів, щоб посилити присутність бренду і продавати більше продуктів, як у випадку з LiveNation. Подібні маркетингові альянси відповідають конвергентним інтересам фірмам-учасникам і направлені на просування продуктів і підвищення впізнаваності брендів. Coca-Cola уклала стратегічний маркетинговий альянс з Disney з 1985 року і є єдиним постачальником безалкогольних напоїв в парках Disney з 1955 року. У 2014 р найбільша світова готельна компанія IntercontinentalHotelsGroup уклала стратегічний альянс по напоях з компанією Coca-Cola. Протягом 16 років, з 2001 р по 2017 р. існував маркетинговий стратегічний альянс між Coca-Cola і Nestle під аббревіатурою Coca-Cola і Nestle Creatures (CCNR) для просування в усьому світі різних напоїв, зокрема готового до вживання чаю.

Не всі плани по створенню стратегічних альянсів реалізуються. Так хоч в 2001 планувалося укладення стратегічного альянсу між Coca-Cola Company і Procter&Gamble вартістю 4,2 млрд дол. США для використання величезної системи дистрибуції Coca-Cola з метою збільшення охоплення та скорочення



часу виходу на ринок продуктів P&GPringles і SunnyDelight, цей альянс так і не був реалізований [6].

Отже, стратегічні альянси стають все більш значущим ключовим елементом в стратегіях багатьох фірм по створенню та підтриманню їх конкурентних переваг в динамічних ринкових умовах [7]. Розвиваючи стратегічні альянси, фірми діляться своїми надлишковими та / або додатковими можливостями і ресурсами з іншими і створюють нову структуру для отримання конкурентних переваг. При ефективному управлінні стратегічними альянсами, фірми-учасники отримують значні конкурентні переваги, істотно розширюючи свої пропозиції продуктів і послуг, без звичайних відповідних інвестицій в персонал чи обладнання.

### Список використаних джерел:

1. Mouri N., Bindroo V., Ganesh J. Do retail alliances enhance customer experience? Examining the relationship between alliance value and customer satisfaction with the alliance. *Journal of Marketing Management*. 2015. № 31 (11-12). P. 1231-1254
2. Gibbs R., Humphries A. Strategic alliances & marketing partnerships. London: Kogan, 2009. 256 p.
3. Долженко И. Б. Стратегические альянсы ТНК потребительского сектора в эпоху глобализации. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskie-alyansy-tnk-potrebitelskogo-sektora-v-epohu-globalizatsii>
4. Unilever partners with Prologis for distribution network. URL: <https://www.freightwaves.com/news/unilever-partners-with-prologis-for-distribution-network>
5. Nestlé USA and Ocean Spray Form Strategic Operations Alliance. URL: <https://www.bevnet.com/news/2002/01-29-2002-oceannestle.asp>
6. The Coca-Cola Company. URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/The\\_Coca-Cola\\_Company](https://en.wikipedia.org/wiki/The_Coca-Cola_Company)
7. Левенцов В.А. Анализ современных форм и особенностей развития стратегических альянсов. *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*. 2017. №5 (23). С. 85-92.

**Матвєєва Н. М.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки;*  
**Базецька Г. І.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки,  
Харківський національний університет міського господарства  
імені О.М. Бекетова, м. Харків*

## **ВПРОВАДЖЕННЯ МОДЕЛІ ОЦІНКИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ КОМПАНІЇ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ**

Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі спонукають підприємства-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності знаходити нові моделі оцінки їхнього функціонування, тому що результати такого аналізу обґрунтовують ефективність прийняття управлінських рішень. Крім того, сучасні глобалізаційні процеси в міжнародній торгівлі сформуvalи новий вид товару – інформацію та знання, які зараз стають предметом покупки та продажу. Поява нових технологій продажу також спонукає підприємства до вдосконалення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю, адже нові товари все частіше не мають «фізичних характеристик», насамперед це нематеріальні активи [3]. Отже з'являється необхідність вдосконалення сучасних систем управління експортно-імпортними операціями та розробки комплексної моделі оцінки управління.

Комплексна модель оцінки управління має важливе значення для знання реальної ситуації в компанії та служить підтримкою в процесі досягнення визначених підприємством цілей, спритності прийняття управлінських рішень та своєчасного вирішення проблем з іноземними партнерами.

Ця модель повинна бути спрямована на надання чіткої та короткої інформації таким чином, щоб компанія могла заздалегідь виявляти та подолати кризові моменти на основі наданих аналітичних даних. Тобто така модель дозволяє обґрунтовувати стратегії та застосовувати тактику для досягнення успіху.

Усі компанії, незалежно від їх розміру та напрямку зовнішньоекономічної діяльності, повинні адаптуватися до різних ситуацій, незалежно від того, чи закінчаться вони успіхом або кризою.

Часто керівники компанії стикаються з ситуаціями, які ведуть до переосмислення стратегій, політики та цілей. Традиційна бізнес-модель все частіше не працює, тому для оптимізації ресурсів, покращення результатів та прибутковості потрібні нові моделі управління.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства постійно знаходиться під впливом різноманітних факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Але зміни в міжнародних економічних процесах можна контролювати за допомогою

показників, які в свою чергу контролюють рівень участі країн та регіонів у процесах глобалізації. В основному це показники експорту та імпорту. Вони чітко відображають справжню картину світового ринку і вказують на всі важливі зміни [2]. Але ще є такі явища, як, з одного боку, економічна відкритість всіх учасників світового ринку та їх намагання збільшити свій зовнішньоторговельний оборот, а з іншого – домінування певних країн на зовнішньоекономічній арені за рахунок розвитку сфери послуг як однієї з перспективних галузей економіки [1]. Це змушує підприємців вдосконалювати такі аспекти діяльності своїх компаній, як якість їхньої продукції, вдосконалення технологій, ефективність виробничих процесів, диверсифікація продукції, підвищення освітнього рівня своїх працівників, покращення обслуговування споживачів, що надає їм можливість досягнути високого рівня конкурентоспроможності.

Деякі компанії скористалися цією ситуацією, щоб шукати новий бізнес за кордоном, збільшуючи свій експорт та шукаючи комерційних союзів з іноземними компаніями. Але такі компанії стикаються з сильною конкуренцією, спричиненою економічною відкритістю, саме тому вони повинні прагнути бути все більш ефективними та конкурентоспроможними. Вони також стикаються зі зростанням, і тому вони повинні приймати рішення про розширення потужностей, які, як правило, вимагають великих інвестицій та рішень, що повинні бути ретельно оцінені та проаналізовані. Неefективне управління бізнесом може призвести до його провалу.

Однією з найпоширеніших проблем, виявлених у компаніях, є відсутність моделі, яка дозволяє комплексно оцінювати управління бізнесом. Дуже важливо вивчити реальне становище компанії, виявити існуючі проблеми та їх причини та оцінити в порядку важливості кожну з них, шукаючи відповідні рішення. Це також дозволить знайти сильні сторони та виміряти рівень продуктивності економічної діяльності компанії, що визначить ступінь її конкурентоспроможності. Це є актуальною проблемою саме при веденні зовнішньоекономічної діяльності, тому що на світовому ринку кількість та потужність конкурентів значно збільшується у порівнянні з внутрішнім ринком.

Для ефективного та своєчасного прийняття управлінських рішень необхідно мати підтримку моделі, яка дозволяє оцінювати інтегрований менеджмент різних сфер діяльності компанії.

В даний час партнери, менеджери, співробітники, клієнти, постачальники та споживачі компанії, з якими вона співпрацює на внутрішньому та зовнішньому ринках, вимагають спритності у прийнятті рішень; тому важливо, щоб інформація надавалась своєчасно, ефективно та була легкою для розуміння, не вдаючись до широкомасштабних та складних звітів.

У сучасну епоху важливо мати добре налагоджену систему обробки інформації, оскільки це є відправною точкою для будь-якого аналізу та оцінки управління. Комплексна система оцінки управління буде дуже корисною і послужить підтримкою управління бізнесом, сприяючи досягненню запропонованих цілей. Застосування цієї моделі дозволить проаналізувати ситуацію компанії, що охоплює всі її сфери та рівень управління, спостерігати та

аналізувати її як інтегровану систему, а не як відокремлені підсистеми. Водночас це дозволить виявити процеси, які необхідно вдосконалити або змінити, що стане основою для прийняття управлінських рішень.

Ця модель виправдана вигодами, які вона створює для власників, споживачів, постачальників та службовців. Завдяки її впровадженню компанія зможе мати комплексну модель оцінки управління, яка дозволяє їй отримати кращі результати внаслідок прийняття своєчасних та ефективних рішень, що принесе користь усім, хто бере участь у бізнесі.

Контроль управління зовнішньоекономічною діяльністю може бути класифікований за періодом, що охоплюється, його поточним або остаточним аналізом.

Модель передбачає наявність підпрограм, які реалізуються під час виконання плану з метою виявлення відхилень та корегування запланованих показників. Остаточна оцінка – це контроль, який проводиться в кінці циклу, а його метою є перевірка досягнутих результатів на предмет їхнього порівняння із запланованими. Саме ця оцінка дає можливість ратифікації або загального корегування плану. Здійснюючи управлінський контроль у компаніях, слід пам'ятати про особливості, що їх відрізняють. Правильна оцінка управління зовнішньоекономічною діяльністю передбачає всебічний аналіз результатів у різних аспектах: економічному, фінансовому, політичному. Такий аналіз має сенс для пошуку інформації, що дозволяє вдосконалити процеси управління.

Існують різні методологічні пропозиції щодо оцінки управління бізнесом. Але всі вони повинні мати наступні обов'язкові елементи: збір даних, розрахунок результатів, аналіз інформації, підготовка висновків та рекомендацій.

1. Збір даних передбачає глобальну оцінку управління бізнесом, яка вимагає певної базової інформації, що дає уявлення про економічний, фінансовий та глобальний розвиток компанії. Ця інформація витягується з обліку складських запасів, товарів, здійснення діяльності, обсягів експортно-імпортних операцій тощо.

2. Розрахунок результатів: якщо врахувати, що метою компанії має бути отримання максимальної економічної вигоди та її зростання, то передбачається досягти її за допомогою ефективного управління ресурсами. Основними результатами аналізу будуть: чистий прибуток, зміни власного капіталу та прибутковість в результаті вдосконалення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

3. Інформаційний аналіз передбачає, що комплексний контроль управління бізнесом повинен враховувати аналіз різних аспектів бізнесу, а саме, аналіз власного капіталу фокусується на спостереженні за станом компанії з точки зору її активів, платоспроможності та ліквідності в умовах боргу на кінець циклу управління, спостерігаючи за динамікою щодо попередніх ситуацій. Для проведення всебічного аналізу важливо не тільки те, що сталося в усьому світі, але й те, який результат отримав кожен із видів діяльності, що здійснювався протягом виробничого циклу.

4. Підготовка висновків та рекомендацій: мета вдосконалення процесів управління зовнішньоекономічною діяльністю вимагає аналізу результатів процесів оцінки, але в основному компанія повинна отримувати висновки та рекомендації як продукт. З цією метою необхідно виявити позитивні та негативні аспекти управління. Щодо виявлених негативних аспектів, слід виявити їх причинно-наслідкові зв'язки, щоб виявити проблеми, які перешкоджають кращому функціонуванню компанії. Ця інформація повинна закласти основи для пошуку кращих рішень, які враховуватимуть майбутнє планування.

Таким чином, керівник компанії та її топ-менеджмент повинні нести відповідальність за контроль моделі, здійснювати постійний моніторинг та координацію необхідних коригувань.

Ця модель повинна застосовуватися для того, щоб компанія підтримувала та підвищувала свою конкурентоспроможність на світовому ринку та могла адаптувати плани дій на випадок непередбачених ситуацій у необхідних випадках, особливо перед загрозою конкуренції.

Зміни показників слід періодично контролювати, щоб вносити необхідні корективи, що дозволяють виконувати запропоновані цілі та завдання. Результати показників та поведінка моделі повинні періодично розголошуватися всім працівникам компанії, щоб залучити всю компанію до зобов'язань щодо досягнення цілей, прагнучі до того, щоб її працівники набули високого рівня власності. Також рекомендується домагатися досконалості в результаті застосування моделі, щоб компанія стала більш ефективною у всіх сферах.

Модель оцінки має велике значення в компанії для досягнення поставлених цілей, вона повинна бути доповнена показниками управління, які є корисним інструментом контролю, вимірювання та управління необхідними виправленнями в кожному конкретному випадку.

Ця модель стає важливим інструментом для ефективного прийняття управлінських рішень. Модель дозволяє у певний момент візуалізувати еволюцію управління в кожній із сфер організації, прийняти коригуючі рішення у разі виявлення будь-якого відхилення від запропонованих цілей. Це також надає можливість працювати над генерацією індикатора, щоб коригувати та модифікувати дії, які походять з кожного з них, завдяки чому результат показника, а отже, і всієї сфери зовнішньоекономічної діяльності компанії може бути покращений у майбутньому.

Ця модель має два рейтингові класи, один числовий, а інший якісний, де числовий дозволяє ще детальніше порівнювати один період з іншим. Модель з одного боку розкриває реальну ситуацію в організації в галузі управління, економлячи час і гроші для менеджерів та інших, хто цікавиться цією інформацією.

Модель подає інформацію таким чином, щоб аналітики та ті, хто безпосередньо та опосередковано бере участь у ефективному функціонуванні компанії, могли застосовувати на практиці всі свої знання та навички для розробки стратегій, що покращують поточну ситуацію, або залишатися, якщо

це можливо, у добре налагодженій системі управлінні, з хорошою кваліфікацією управлінського персоналу.

### **Список використаних джерел:**

1. Антонюк К. В. Визначальні фактори розвитку сучасної міжнародної торгівлі послугами. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 6. С. 46-51.

2. Трифонова О. Д., Дорошкевич Є. С. Аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на зовнішньоекономічну діяльність України шляхом дослідження експортно-імпортних операцій. *Ефективна економіка*. 2017. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5647>

3. Ярмач О. В., Черняєва Г. О. Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі та глобалізації. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 43. С. 35-38.

**Мирадов І.,**

*аспірант,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ІННОВАЦІЙНІ ПЛАТІЖНІ ТЕХНОЛОГІЇ НА РИНКУ ПЛАТІЖНИХ ПОСЛУГ**

Впровадження новітніх технологій на вітчизняному ринку платіжних послуг значно посилюється використанням фінансових інновацій. В лютому 2021 року Верховна Рада України ухвалила у першому читанні законопроект №4364«Про платіжні послуги», який імплементує основні засади Другої платіжної директиви ЄС (PSD2) і який регулюватиме діяльність українського ринку платежів та переказу коштів. Адже чинне законодавство щодо платіжних систем та переказів коштів в Україні не повної мірою відповідає вимогам сьогодення. Регулювання платіжного ринку в проекті зазначеного нормативного акту передбачає такі ключові зміни на ринку платіжних послуг:

- визначено перелік з дев'яти платіжних послуг (фінансових та нефінансових);
- чітко визначено умови роботи «відкритого банкінгу» у платіжній інфраструктурі України;
- представлено перелік рахунків для виконання платіжних операцій та порядок їх відкриття;
- передбачено посилення захисту прав користувачів;
- підвищено вимоги до забезпечення безпеки платіжних операцій, у тому числі, стосовно необхідності використання постачальниками платіжних послуг посиленої автентифікації користувачів у визначених випадках.

До платіжних послуг відносяться платежі, які здійснюються із застосуванням бездокументарних платіжних інструментів, і які є предметом

дослідження, оскільки саме такі інструменти є інноваційними й забезпечують ефективне функціонування ринку платіжних послуг відповідно сучасним вимогам. Волосович С. В. платіжні послуги трактує як діяльність oferentів із здійснення транзакцій в інтересах споживачів [1]. Сьогодні на ринку можна виділити такі електронні платіжні системи: які діють через карткову систему, операторів послуг платіжної інфраструктури та через платіжні шлюзи. Види електронних платіжних засобів поділяються:

1. на базі мереж (торгівля в мережі Інтернет);
2. на базі карток (пластикові карти як інструмент розрахунків та кредитування) [3].

В Україні тривалий час з банками інтегровані такі карткові платіжні системи: VISA (до 25% ринку) і MASTERCARD (до 70% ринку), за якими розроблено стандарти, котрими встановлено порядок обробки та зберігання власників карт на сайті – PCI і DSS. Агрегатор (як вид платіжної системи), акредитує у MASTERCARD або VISA, потім підключає сайт на прийом грошових коштів, проте така система є посередником, тому здійснює операції з додатковою комісією. Одним із ключових агрегаторів на ринку є LiqPay, що дозволяє приймати карти тільки українських банків в національній валюті. В Україні ще існує низка платіжних систем в розрізі банківських і небанківських, внутрішні й міжнародні. У той же час, найбільш інноваційні світові оператори переходять від відкритого банкінгу до наступного еволюційного етапу – «Відкритого X» (OpenX) – більш ефективного та структурованого співробітництва, що сприятиме стандартизації API та обміну інформацією про клієнтів [4].

Електронні платіжні системи функціонують за двома базовими рівнями: на першому відбувається групування відповідно механізму організації проведення транзакції й типу інформації, а на другому – виділяються групи за видом платіжного засобу, яким визначається ініціація платежу. За способом організації механізму платежів і способом організації проведення транзакції роздрібні електронні платіжні системи розділяють на дві групи: системи цифрової валюти (електронних грошей) та кредитно-дебетові системи [3].

Останніми роками платіжна індустрія швидко адаптується до нових потреб споживачів шляхом виникнення та розвитку альтернативних платіжних послуг з використанням інструментів FinTech. Під FinTech розуміють інноваційні технології, які використовуються фінансовими інститутами, органами державного управління, торговельними організаціями для задоволення потреб споживачів фінансових, адміністративних послуг та товарів в умовах розвитку економіки споживання [2]. На сьогодні хмарні технології, блокчейн та BigData, штучний інтелект, біометрика та відкриті програмні інтерфейси (API) використовуються фінансовими установами як в роботі із клієнтами (оптичне розпізнавання символів, розпізнавання голосу, мови, зображення та обличчя клієнтів тощо), так і в складному аналізі неструктурованих наборів даних (наприклад, розпізнавання шаблонів в транзакціях стосовно відмивання грошей, боротьбі із фінансуванням тероризму) [4]. Одним з пріоритетів розвитку технологічних інновацій у платіжній

індустрії є розширення кола oferentів, що надають альтернативні платіжні послуги, до яких належать банки, фінтех-компанії та соціальні мережі [2].

Отже, ключовими якісними характеристиками нових платіжних систем мають бути: високий рівень безпеки, висока швидкість транзакцій, простота використання, конфіденційності особистих даних клієнта, застосування при міжнародних розрахунках, взаємозв'язок з мережами мобільних платежів, інтеграція платежів.

### Список використаних джерел:

1. Волосович С. В. Інноваційні платіжні послуги як інструмент розвитку торгівлі. *Економічний вісник університету*. 2016. Вип. 29 (1). С. 12-18.

2. Мазаракі А., Волосович С. FinTech у системі суспільних трансформацій. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2018. № 2. С. 5-18.

3. Поляниця О.В., Яківець В.С. Особливості розвитку електронних платіжних систем в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 7 (34). С. 116-119.

4. Шкодін І. В., Дерід І. О., Зеленько О. О. Цифрова трансформація глобального банківництва: проблеми і перспективи. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. Т.3, № 30. С.45-51.

**Мирончук М. Ю.,**

*студентка освітнього рівня «бакалавр»*

*освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,*

*Інститут міжнародних відносин*

*Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

### ВІД ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ДО ДЕГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ПАРАДОКСИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Сучасні політично-економічні зміни викликають багато спекуляцій та обговорень серед вчених. Відбувається чимало переломних моментів, через які виникають певні сумніви щодо динаміки розвитку усталених світових процесів, зокрема й глобалізації.

Як зазначає К. О'рурк, зростання світової торгівлі різко сповільнилося після 2011 року як в абсолютних показниках, так і відносно зростання світового виробництва. Замість того, щоб рости швидше, ніж світовий валовий внутрішній продукт (ВВП), вона зростала з однаковою швидкістю; справді, у 2016 році вона розвивалась менш стрімко [2]. Ці факти викликали занепокоєння таких організацій, як Світова організація торгівлі (СОТ) та Міжнародний валютний фонд, і змусили журналістів задатись питанням, чи не стало людство свідками кінця глобалізації. Наприклад, у 2015 році газета «Washington Post» висловила припущення, що «явище ... можливо, добігає кінця» [3]. Протягом



наступного року журналістські спекуляції щодо неминучої загибелі глобалізації ще більше посилювалися після британського референдуму про Брекзит у червні 2016 року і обрання Дональда Трампа на посаду президента США в листопаді. Коментатори та політики обговорювали причини обох політичних розладів, а також їх потенційні наслідки, і зараз академічні економісти та політологи вступають у сутички.

90-ті роки стали тим періодом, коли інтеграція міжнародної економіки поглиблювалася прискореними темпами. Економічні історики та аналітики вказували на те, що глобалізація не є новим явищем, як це робили інші вчені, такі як П. Херст та Г. Томпсон [4]. П. Байрох [5] вже писав про поворот протекціоністської торгової політики в Європі з кінця 1870-х років. У самому кінці свого Послання Президента до Асоціації економічної історії Дж. Вільямсон припустив, що глобалізація кінця XIX століття могла «посягти власне знищення», створюючи як переможців, так і переможених [6, с.302]. Це припущення розвивали й такі автори, як К. О'Рурк [7], Е. Тіммер [8], Дж. Вільямсон [9; 10], Т. Хаттон [11], а також воно було однією з основних тем для праці О'Рурка [12]. Г. Джеймс [13] продовжив полеміку в міжвоєнний період. Втім, можливо, події 2016 року стали менш несподіваними для цих авторів.

Але подібно до того, як першим інстинктом економічних істориків було спробувати загартувати частину «глобалістики» 1990-х [14], так їх першим завданням сьогодні, мабуть, має бути спокійне обговорення про неминучу загибель глобалізації. Економічна історія має що сказати про те, як виглядає деглобалізація, і про те, чи відповідає процес, що відбувається сьогодні, цьому терміну. Економічні історики та історики в цілому можуть говорити про те, чи причини Брекзиту та обрання Трампа були економічними чи ні. Зрештою, економічна історія має що сказати про політичні перешкоди, яким може піддатися глобалізація в наступні роки.

Говорячи про глобалізацію, слід зазначити, що вона не є суто економічним явищем. Але очевидно, що економічні історики зосереджуються на економічних аспектах явища, передусім на інтеграції міжнародних ринків товарів, робочої сили та капіталу. Під інтеграцією ринків мається на увазі зменшення витрат на ведення бізнесу на міжнародному рівні – переміщення товарів, людей або капіталу між країнами чи континентами. Ці витрати можуть впасти через більш розвинені технології – наприклад, краще навігаційне спорядження, відкриття нових океанських шляхів, будівництво каналів, більш ефективні форми сухопутного або морського транспорту – або через політичні фактори, що сприяють міжнародній економічній інтеграції, такі як поява геополітичної стабільності або більш ліберальної внутрішньої торгової політики. Трансфер технологій – ще один важливий економічний вимір глобалізації, який має вирішальне значення для довгострокової динаміки економічного зростання.

Як підкреслюють К. О'Рурк та Дж. Вільямсон [15], визначена таким чином глобалізація відобразиться у зменшенні розриву цін між ринками. Падіння витрат за інших рівних умов призведе до збільшення торгівлі (або міграції, або потоків капіталу, залежно від обставин), саме тому є сенс дивитися

на розмір потоків так само, як і на розрив цін. На апріорних підставах здається обґрунтованим очікувати, що розрив цін між ринками, які були ближче один до одного, впав раніше, ніж розрив цін між ринками, які були більш віддаленими між собою, і що розрив цін за рівних умов впав раніше на більш цінні товари, ніж на дешевші та громіздкіші. К. О'Рурк і Дж. Вільямсон стверджували, базуючись на наявних у той час доказах, що міжконтинентальний розрив у цінах почав систематично падати лише в дев'ятнадцятому столітті. Зараз відомо, що хоча обсяг торгівлі та швидкість конвергенції цін справді були набагато вражаючі у ХІХ столітті, ніж раніше, докази конвергенції цін також можна знайти в ранній сучасний період.

Зростання світової торгівлі прискорилося в 2017 році, але в будь-якому випадку використання обсягів торгівлі лише як доказ деглобалізації є помилковим. Вони можуть зростати або падати через основні зміни в попиті чи пропозиції, не пов'язані з витратами на ведення бізнесу за кордоном. Якщо ці витрати не змінюються, і компанії вирішують уповільнити або навіть змінити свою діяльність із залучення підрядників через, наприклад, зміну відносної заробітної плати, це навряд чи вважається «деглобалізацією». Ось чому багато економічних істориків використовували цінові докази для оцінки інтеграції або дезінтеграції міжнародних ринків. Протягом двадцятого століття було проведено порівняно невелике дослідження, але те, що є, знаходить докази деглобалізації після Великої депресії [16] і запит на політику економічного реалізму, яка ховається під термінами «економічний націоналізм», «економічний патріотизм», «економічний популізм» залежно від позиції того, хто характеризує політику, що сповідується національними урядами [17].

Не можна лишити осторонь феномен коронакризи, інспірованої вірусом COVID-19, як новітню причину сповільнення процесів глобалізації, яка, виникнувши у 2019 р., набула всесвітніх масштабів у 2020 р. та продовжує загрожувати безпеці цілого людства у 2021 р. Світова економіка, яка до сьогоднішнього дня бореться з наслідками економічної кризи 2008-2009 років, постійно перевіряється на міцність регіональними збройними конфліктами, загрозами терористичних атак і хвилями міграції. Але в умовах широких карантинних і обмежувальних заходів, до яких вдалися уряди чи не всіх країн, складні географічно-розподілені виробничо-збутові ланцюги та вимоги до високої мобільності робочої сили, товарів і ресурсів стали ахіллесовою п'ятою глобалізації як домінуючого вектора розвитку системи міжнародних відносин в останні 30 років [18]. Тож станом на сьогоднішній день важко стверджувати, що світ зазнав деглобалізації наповну, але у майбутньому цей процес все ж може мати великі геополітичні наслідки. Але не можна заперечувати, що зміст сучасних міжнародних економічних відносин, динаміка, структура і форми розвитку, основні тенденції та суперечності визначаються розгортанням саме глобалізаційних процесів, технологічної та інформаційної революції [19]. Тож попри все, світ знаходиться в очікуванні нового «економічного дива» [20].

### Список використаних джерел:

1. O'Rourke K. Economic History and Contemporary Challenges to Globalization. *The Journal of Economic History*. 2019. Vol. 79(2). P. 356-382.
2. Trade recovery expected in 2017 and 2018, amid policy uncertainty. URL: [https://www.wto.org/english/news\\_e/pres17\\_e/pr791\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/pres17_e/pr791_e.htm)
3. The End of Globalization? URL: [https://www.washingtonpost.com/opinions/the-end-of-globalization/2015/09/20/b48b9f60-5e2f-11e5-9757-e49273f05f65\\_story.html](https://www.washingtonpost.com/opinions/the-end-of-globalization/2015/09/20/b48b9f60-5e2f-11e5-9757-e49273f05f65_story.html)
5. Hirst P. Q., Grahame T. Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance. Cambridge: Polity Press, 1996. 227 p.
6. Bairoch P. European Trade Policy, 1815–1914. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/European-trade-policy%2C-1815%E2%80%931914-Bairoch-Burke/5461b48d14472617c046294e9d052bcef9937cff>
7. Williamson J. G. Globalization, Convergence, and History. *Journal of Economic History*. 1996. Vol. 56 (2). P. 277–306.
8. O'Rourke K. The European Grain Invasion, 1870–1913. *Journal of Economic History*. 1997. Vol. 57 (4). P. 775–801.
9. Timmer A. S., Williamson J. G. Immigration Policy Prior to the 1930s: Labor Markets, Policy Interactions, and Globalization Backlash. *Population and Development Review*. 1998. Vol. 24 (4). P. 739–771.
10. Williamson J. G. Globalization and Inequality, Past and Present. *World Bank Research Observer*. 1997. Vol. 12 (2). P. 117–135.
11. Williamson J. G. Globalization, Labor Markets and Policy Backlash in the Past. *Journal of Economic Perspectives*. 1998. Vol. 12 (4). P. 51–72.
12. Hatton T. J., Williamson J. G. The Age of Mass Migration: Causes and Economic Impact. New York and Oxford: Oxford University Press, 1998. 320 p.
13. O'Rourke K., Williamson J. G. Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy. Cambridge, MA: MIT Press, 1999. 343 p.
14. James H. The End of Globalization: Lessons from the Great Depression. Cambridge, MA and London: Harvard University Press, 2001. 272 p.
15. Hirst P., Thompson G. Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance. Cambridge, UK: Polity Press; Malden, MA: Blackwell Publishers, 1999. 318 p.
16. O'Rourke K., Williamson J. G. When did Globalisation Begin? *European Review of Economic History*. 2002. Vol. 6 (1). P. 23–50.
17. Reznikova N., Ivashchenko O. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*. 2018. Вип.15. С.98-106.
18. Reznikova N., Panchenko V., Bulatova J. The Policy of Economic Nationalism: from Origins to New Variations of Economic Patriotism. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. P. 274-281.

19. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: Історія: Київ: Либідь, 2006. 353 с.

20. Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Розвиток industry 4.0 й цифрової економіки у фокусі глобального технологічного та інноваційного суперництва КНР і США. *Економіка та держава*. 2021. № 2. С. 4–10.

21. Шаурма Р. Передові країни. В очікуванні нового «економічного дива». Київ: Наш формат, 2018. 296 с.

**Мокляк А. М.,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **ЗРІСТ ПРОДУКТИВНОСТІ У ПЕРІОД ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ: НОВА ПЕРСПЕКТИВА ОБЛІКУ ЗРОСТАННЯ**

Одне з найважливіших питань сучасної теорії економічного зростання – визначення залежності економічних процесів від науково-технічного прогресу. Це зумовлене тим, що з плином часу науково технічний прогрес має все більший вплив на економіку всіх країн світу, що дає змогу країнам бути більш конкурентоспроможними на світовому ринку. Впровадження інноваційних розробок та винаходів має бути каталізатором економічного розвитку економіки країни, сприяти зростанню продуктивності та підвищенню ефективності виробництва.

Існують різні методи визначення ефективності впровадженої інновації, зокрема метод обліку зростань та метод соціальних заощаджень. Облік зростання – це кількісний інструмент, який використовується для аналізу факторів економічного розвитку. Облік зростання зосереджується на трьох основних факторах, до яких належать: ринок праці, капітал та технології. Методологія соціальних заощаджень – це спосіб обчислення вартості технологічних змін. Метод обліку зростання намагається виміряти реалізовані результати здійснених інвестицій та розглядає питання «як вплинула на розвиток нова технологія?», а не питання «на скільки ефект від запровадження цієї технології є більшим, ніж від технології, яку вважають альтернативною?», що є головною тематикою методу соціальних заощаджень.

Н. Крафтс, професор економіки та економічної історії Університету Уоріка, у своїй праці дослідив феномен повільного зростання продуктивності праці під час британської промислової революції (незважаючи на імплементацію відомих винаходів), використовуючи методології обліку зростання, що заснована на новій ендогенній інноваційній моделі П. Ромера. Він прийшов до висновку, що винайдення парових двигунів мало відносно малий та дуже запізній вплив на зростання продуктивності, у порівнянні із впливом пізніших інновацій, таких як електроенергія або інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ).

На думку Н. Крафта, використання методу обліку зростання відіграло важливу роль у переоцінці зростання економіки Великобританії під час промислової революції. Дослідження Н. Крафта підкреслює, що загальне зростання факторної продуктивності (TFP) було досить невеликим за десятиліття, незважаючи на низку ключових винаходів (паровий двигун, прядильний мул тощо), які мали б спричинити швидше промислове зростання на початку XIX століття (ближче до періоду їх впровадження), а не наприкінці [1]. Теж саме відбулося і з імплементацією електричного знаряддя. Реалізація інновацій відбулася у 1880-х роках, у той час коли основний (і дуже значний) вплив на продуктивність праці відбувся лише у 1920-х роках, коли з'явилися можливості для реконструкції фабрик [2].

Дж. Мокир у своїй роботі «Економічна історія та індустріальна революція» прокоментував наслідки переглянутої оцінки зростання TFP наступним чином: «очевидне домінування періоду імплементації винаходу над періодами сталого неревольюційного розвитку, що було однією з найбільш вражаючих знахідок «нової економічної історії» зараз здається менш очевидним, ніж десять років тому. Невиправдано очікувати, що великі технологічні прориви призведуть до більш-менш одночасного збільшення продуктивності» [3].

Слід очікувати, що нові технології загального призначення (GPT) матимуть значний позитивний вплив на темпи зростання TFP. Однак ключова тема цих моделей економічного зростання полягає в тому, що початковий вплив GPT є незначним або навіть можливо негативним, і що затримка у часі до початку зростання TFP може бути значною. Ці аргументи стають більш ваговими після аналізу результатів досліджень залежності соціальних заощаджень від технологічних змін. Наприклад, Фон Тунзельманн підрахував, що, якщо Дж. Ватт не винайшов би вдосконаленої парової машини у 1769 р., національний дохід Великої Британії у 1800 р. зменшився б лише приблизно на 0,1 % [5].

Перехід від методу обліку зростань до методу соціальних заощаджень збільшило розрахунковий внесок інновацій в економічний розвиток Великобританії у період з 1780 по 1860 рік. Іншими словами, передбачувана частка зростання ВВП, яка пояснювалась технологічними змінами, зросла з трохи більше чверті до трьох восьмих, тоді як з точки зору зростання продуктивності праці частка ефекту від інновацій збільшилась з трохи більше 70 % до 88 % [4-6].

Наразі у світі відбувається вже четверта промислова революція, і нові теорії економічного зростання та методи визначення ефективності інновацій допоможуть точніше спрогнозувати ефект у часі від впровадження нових технологій загального призначення [7-10].

### **Список використаних джерел:**

1. Crafts N. English Economic Growth in the Eighteenth Century: A Re-Examination of Deane and Cole's Estimates. URL: <https://ideas.repec.org/a/bla/ehsrev/v29y1976i2p226-235.html>.

2. David P. A., Wright G. Early Twentieth Century Productivity Growth Dynamics: an Inquiry into the Economic History of “Our Ignorance”. URL: [https://www.researchgate.net/publication/23747723\\_Early\\_Twentieth\\_Century\\_Productivity\\_Growth\\_Dynamics\\_An\\_Inquiry\\_into\\_the\\_Economic\\_History\\_of\\_Our\\_Ignorance](https://www.researchgate.net/publication/23747723_Early_Twentieth_Century_Productivity_Growth_Dynamics_An_Inquiry_into_the_Economic_History_of_Our_Ignorance)
3. Mokyr J. Editor's Introduction: the New Economic and the Industrial Revolution. London: Routledge, 1999. 127 p.
4. Barro, R J. Notes on Growth Accounting. *Journal of Economic Growth*. 1999. Vol. 4. P. 119-137.
5. Pilat D., Lee F. Productivity Growth in ICT-Producing and ICT-Using Industries: a Source of Growth Differentials in the OECD? URL: [https://www.researchgate.net/publication/5205977\\_Productivity\\_Growth\\_in\\_ICT-producing\\_and\\_ICT-using\\_Industries\\_A\\_Source\\_of\\_Growth\\_Differentials\\_in\\_the\\_OECD](https://www.researchgate.net/publication/5205977_Productivity_Growth_in_ICT-producing_and_ICT-using_Industries_A_Source_of_Growth_Differentials_in_the_OECD)
6. Deane P., Cole W. A. British Economic Growth, 1688-1959. Cambridge: Cambridge University Press, 1962. 364 p.
7. Osaulenko O., Yatsenko O., Reznikova N., Rusak D. The Productive Capacity of Countries Through the Prism of Sustainable Development Goals: challenges to international economic security and to competitiveness. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2020. Vol 2 (33). P. 492-499.
8. Panchenko V., Reznikova N., Bulatova O. Regulatory Competition in the Digital Economy: New Forms of Protectionism. *International Economic Policy*. 2020. № 1-2 (32-33). P. 49-79.
9. Reznikova N., Ivashchenko O., Rubtsova M. Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development. *Ekonomika ta derzhava*. 2020. Vol. 7. P. 24–31.
10. Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Розвиток industry 4.0 й цифрової економіки у фокусі глобального технологічного та інноваційного суперництва КНР і США. *Економіка та держава*. 2021. № 2. С. 4–10.
11. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80.

**Мотузка О. М.,**

*кандидат економічних наук, доцент  
кафедри економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ДОСВІД ПОЛЬЩІ В УПРАВЛІННІ ВІДХОДАМИ**

Проблема споживання ресурсів тісно пов'язана з проблемою зростання виробничих відходів, тобто виробництва їх з такою інтенсивністю, при якій обсяг надходження відходів не перевищує можливості їх переробки або сорбції. Стале споживання ресурсів пов'язане із задоволенням потреб людини, в тому

числі з їх екологізації, встановленням відповідності між рівнем споживання і природно-ресурсним потенціалом території [1].

Управління відходами є однією з ключових проблем для довкілля та сталого управління природними ресурсами. Оптимальне рішення полягає в запобіганні утворення відходів, повторному їх включенню до виробничого циклу шляхом реутилізації їх компонентів в тих випадках, коли для цього існують екологічно і економічно обґрунтовані методи. Таким чином, першочерговими цілями управління відходами є:

1) попередження утворення відходів шляхом зниження токсичності та обсягу відходів, що утворюються в рамках різних процесів виробництва і споживання;

2) рециркуляція і повторне використання шляхом збільшення питомої ваги матеріалів, виготовлених з вторинної сировини;

3) екологічно раціональне управління відходами з точки зору видалення, включаючи оптимальне остаточне видалення та вдосконалений моніторинг.

На сьогодні в Україні ще невирішені проблеми управління відходами, в той час як в країнах Європейського Союзу перероблені відходи давно стали повноцінним продуктом міжнародної торгівлі. Щорічно в державах – членах ЄС виробляється понад 2 млрд. т відходів, в тому числі небезпечних відходів, і ця цифра неухильно зростає. Згідно з даними Статистичного управління Європейського союзу (Євростат), основними джерелами відходів є будівництво (32,9%), гірничодобувна промисловість (27,8%), обробна промисловість (13,1%) і домашні господарства (8,5%) [2].

За даними Європейського бюро статистики щорічна кількість твердих побутових відходів на одного жителя в Україні складає близько 250 кг, в Польщі – 294 кг. Якщо в країнах ЄС перероблюється близько 23% відходів, то в Україні – менше 1% [3]

У Польщі на базі директив Європейського Союзу прийнято закони: «Про відходи», у якому значено терміни і основні засади управління відходами, а також методи переробки, утилізації, видалення відходів, «Про отримання чистоти і порядку в гмінах», «Про дотримання чистоти і порядку», «Про обов'язок підприємств щодо деяких відходів і депозитну систему», «Про управління відходами від упаковки», «Про відходи видобувної галузі», «Про надра», який регламентує захоронення відходів в шахтах. Дозвіл на утворення відходів видає воєводство (обласна рада) або повіт (районна рада). Цей дозвіл стосується лише утворення відходів підприємствами. Гміна (орган місцевого самоврядування) не отримує дозволу на утворення відходів [4].

Також в країнах Євросоюзу поряд з національними заходами великий внесок в управління відходами вносить розробка загальних стратегій. Процеси утворення, обліку, переробки та утилізації відходів регулюються цілим рядом документів, які можна розділити на дві великі групи - програмні та нормативні. Програмні (Action Programmes) - так звані програми дій мають рамковий характер, визначають основні цілі для країн Євросоюзу на середньострокову або довгострокову перспективу (як правило, від 3-5 до 10 років і більше).

Нормативні (договори, директиви, правила, нормативи та ін.) – документи, обов'язкові для виконання. Вони можуть мати рамковий характер (наприклад, Рамкова директива по відходах) або стосуватися рішення окремих завдань (наприклад, регулювання допустимих норм викидів при сміттєспалюванні, технології захоронення відходів на полігонах і т. д.). Програми дій Євросоюзу є стратегічними документами, в них встановлюються конкретні цільові показники, які повинні бути досягнуті в довгостроковій або середньостроковій перспективі. Так, наприклад, при розробці європейської стратегії сталого розвитку було прийнято рішення про необхідність перервати зв'язок між зростанням виробництва і збільшенням утворення відходів.

Законодавством у сфері поводження з відходами у Польщі передбачено розробку планів управління відходами на двох рівнях: національному і воєводському. У планах повинні бути застосовані два основні принципи управління відходами: самодостатність та близькість розташування.

Відповідно до нормативних документів в Польщі побутові відходи не можна перевозити з одного регіону в інший. Обласні ради повинні так організувати роботу, щоб побутові відходи збиралися, транспортувалися, перероблялися в межах однієї області. Небезпечні відходи, якщо в воєводстві немає підприємства по їх переробці, доставляються в інші воєводства. У Польщі ради міст в рамках одного регіону створили спеціальні об'єднання, які контролюють весь процес від збору до транспортування і переробки відходів. Працює електронна база даних, відстежується рух кожної машини, яка перевозить відходи, і кожна з них має електронні ваги і систему GPS.

У 2003 році в Польщі почав діяти Закон «Про дотримання чистоти і порядку», яким було покладено край нелегальним сміттєзвалищам. Цей Закон зобов'язав поляків сортувати відходи на 5 компонентів: папір, безбарвне та кольорове скло, метал та пластик, інші відходи, які не підлягають переробці у контейнери, які розміщені біля будинків. Жителі кожного будинку підписують з окремим ОСББ договір на вивезення відходів. В разі потрапляння у контейнер несортованого сміття водій машини заявляє про порушення до відповідної інспекції. В якості покарання будинок можуть зобов'язати заплатити за бак з несортованим сміттям більшу суму або взагалі переглянути щомісячні тарифи.

У Польщі є 5 лабораторій, які мають відповідне обладнання та атестовані на право проведення вимірювання діоксинів і фуранів у викидах [4]. Згідно Директиви про промислові викиди, підприємство має укладену угоду з атестованою лабораторією, яка щоквартально здійснює контроль за діоксинами, фуранами та важкими металами. Окрім цього, у Познані за станом атмосферного повітря здійснюють постійний державний моніторинг, працюють дві стаціонарні станції. Поблизу ТЕС і сміттєспалювального заводу знаходиться підприємство ЕКОZЕС, яке займається подрібненням бетону і цегли, використовує шлак для виробництва бетону та будівництва доріг. Підприємство розробило вимоги до якості відходів, що переробляє. За 2019 рік підприємство переробило 1 млн 200 тис. відходів бетону, цегли, шлаку. Зола з ТЕС підприємство експортує до Швеції. Підприємство переробляє та використовує 100% шлаків сміттєспалювального заводу. ТЕС та



сміттєспалювальний завод платить ЕКОЗЕС за утилізацію відходів. Приватні підприємства передають будівельні відходи ЕКОЗЕС безкоштовно. Дозвіл на приймання відходів ЕКОЗЕС отримує у відділі охорони навколишнього середовища міської ради Познані. Підприємство розробило технічні умови та отримало сертифікати на використання вищезазначених відходів для будівництва доріг. Фракції від 0 до 10 мм можуть використовуватися безпосередньо для будівництва доріг. Фракції від 10 мм і більше використовуються лише після змішування з іншими компонентами. ЕКОЗЕС щодня проводить дослідження продукції за технологічними показниками. Один раз в рік проводяться дослідження матеріалів, що підготовлені для використання у будівництві, на вміст важких металів і інших забруднюючих речовин. Вартість дослідження технологічних, хімічних показників, а також сертифікацію складає 150 тис. злотих (1,125 млн грн) на рік. Також підприємство виготовляє бетон, купуючи цемент і пісок, а як наповнювач використовує золу, отриману від ТЕС [4].

Варто зазначити, що у 2014 році Європейська Комісія вирішила не приймати поправки до законодавства про відходи, а скористатися новим горизонтальним методом, який передбачає зміни не тільки в сфері відходів, а й буде охоплювати повний економічний цикл виробництва продукції. Європа стала на шлях запровадження «концепції економіки замкнутого циклу» (circular economy). Економіка замкнутого циклу повинна зберігати додану вартість продуктів та запобігати утворенню відходів. Така концепція передбачає, що ресурси утримуються в економіці навіть тоді, коли продукт досягнув кінця свого життєвого циклу, так, щоб ресурси могли бути використані знову, що створить їх подальшу додаткову цінність. Перехід до економіки замкнутого циклу вимагає змін у шкалі цінностей, від дизайну продукту до нових бізнес та ринкових моделей, від нових шляхів перетворення відходів в ресурси до нових моделей поведінки споживачів. Мається на увазі повна зміна системи та інновації не тільки у технологіях, але і у логістиці, суспільстві, фінансах та політиці. План дій ЄС в напрямку до економіки замкнутого циклу передбачає конкретні цілі, починаючи від рівня виробництва та споживання, до поводження з відходами та ринку вторинної сировини, зміни законодавства у сфері управління відходами [4].

Велику увагу в управлінні відходами польський уряд також приділяє екологічній освіті. За два роки в Польщі на підтримку пояснень та навчання було витрачено близько 10 мільйонів євро. Інформація передається доступно, ненав'язливо. Наприклад, про сортування сміття на 5 різних типів півроку про це попереджали скрізь: в центрах адміністративних послуг, школах, дитячих садках. Персонаж мультфільму «Суперсортер» був навіть частим гостем свят на різних кінцях міста. Поляки встановили спеціальні стенди, збирали найпоширеніші запитання жителів та надавали на них відповіді [5].

Таким чином, найкраще в Україні використати найкращі європейські і світові тенденції і практики управління відходами, щоб якомога швидше і належно впровадити оптимальну модель у сфері управління відходами на теренах держави.

### Список використаних джерел:

1. Касимов А.М., Семенов В.Т., Щербань Н.Г., Мясоєдов В.В. Современные проблемы и решения в системе управления опасными отходами. Харьков: ХНАГХ, 2008. 510 с.
2. Оценка потенциала стран Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии в области разработки статистических данных для измерения устойчивого развития и экологической устойчивости. URL: [https://unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.33/2013/mtg2/SD\\_desk\\_study\\_RU\\_Final.pdf](https://unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.33/2013/mtg2/SD_desk_study_RU_Final.pdf)
3. Как перерабатывают отходы в Польше и чем этот опыт полезен для Украины. URL: <https://day.kyiv.ua/ru/article/obshchestvo/zhizn-musora>
4. Кращі європейські практики управління відходами / за заг. ред. О. Кравченко. Львів: Видавництво «Компанія «Манускрипт», 2019. 64 с.
5. Polish experience in waste management. URL: <https://dda.dp.ua/en/2020/07/08/polish-experience-in-waste-management/>

**Назукова Н. М.,**  
*кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник відділу державних фінансів,  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ*

### ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ НА ОСВІТУ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ МІЖКРАЇННИЙ ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Підходи до оцінки ефективності державних видатків можна поділити на видатково-орієнтовані та результато-орієнтовані. У підходах, орієнтованих на видатки, показник ефективності інтерпретується як величина, на яку можуть бути зменшені видатки, а результати при цьому залишаються без змін (англ. costeffectiveness). На відміну від цього, показники ефективності у підходах, орієнтованих на результат, визначаються як величини, на які можна збільшити результат при незмінних видатках (англ. efficiency). Ці підходи до оцінки ефективності можуть бути застосовані для відповідного оцінювання державних видатків на освіту в Україні. Узагальнення результатів емпіричних досліджень свідчить, що підвищення ефективності державних видатків на освіту може досягатися за рахунок зменшення видатків при незмінних результатах від освіти, або за рахунок покращення результатів від освіти при незмінних видатках. Практика вказує на те, що до відповідних заходів, які не впливають на рівень державних видатків на освіту, але можуть покращити результати в освітній сфері, належать: адаптація навчальних програм і методів навчання до потреб соціально-вразливих верств населення, тісне співробітництво між учителями та соціальними працівниками, застосування інновацій у методах навчання і практичних заняттях в класах, забезпечення поширення інновацій

від ведучих до відстаючих шкіл, таргетування державної підтримки сімей з дітьми/студентами на конкретні освітні цілі, підняття вступного порогу для педагогічних спеціальностей, надання закладам освіти більшої фінансової автономії, яка сприятиме якісній конкуренції між ними.

Для оцінки ефективності державних видатків на освіту застосовано метод технічної ефективності, що був уперше запропонований Ж. Дебре [1] та М. Фаррелом [2] і який полягає у співвідношенні витрат і результатів відносно максимальної величини, яка тільки може бути досягнута за наявних технологічних умов. Відхилення від ефективного виробничого плану означає, що, з точки зору оптимальності використання ресурсів, досягнуті результати можна було б одержати з меншими витратами. Обумовлена цим технічна неефективність збільшується пропорційно до відхилення від ефективної границі виробництва – кривої ефективності. Ті об'єкти, що знаходяться на кривій ефективності є ефективними, тоді як ті, що розташовані нижче неї – неефективні.

На відміну від економетричних, непараметричні методи оцінки ефективності, зокрема метод вільної оболонки (англ. FreeDisposalHull Approach), який обрано для оцінки ефективності державних видатків на освіту, не передбачають впливу випадкових факторів, що не потребує їх врахування. Форма кривої ефективності визначається з допомогою математичних методів на основі емпіричних даних.

Для оцінки сформовано вибірку із 31 країни ЦСЄ та ОЕСР (табл. 1). В основі оцінки – два показники, один з яких фінансовий (витратний параметр) – витрати на одного учня середньої освіти (у % ВВП на душу населення), а другий – результатний параметр – рівень успішності учнів за оцінками PISA (середнє значення показників успішності за трьома напрямками: науковим, літературним і математичним).

*Таблиця 1*

**Витрати на одного учня середньої освіти та рівень успішності учнів за оцінками PISA у деяких країнах ЦСЄ та ОЕСР**

Країна	Витрати на одного учня середньої освіти, % ВВП на душу населення, 2017 <sup>1</sup>	PISA (середнє значення), 2018	Країна	Витрати на одного учня середньої освіти, % ВВП на душу населення, 2017 <sup>2</sup>	PISA (середнє значення), 2018
1	2	3	4	5	6
Австралія	25	499	Латвія	25	487
Австрія	31	491	Литва	18	480
Бельгія	29	500	Нідерланди	25	502
Канада	30	517	Норвегія	30	497
Чехія	25	495	Польща	25	513
Данія	20	501	Португалія	32	492

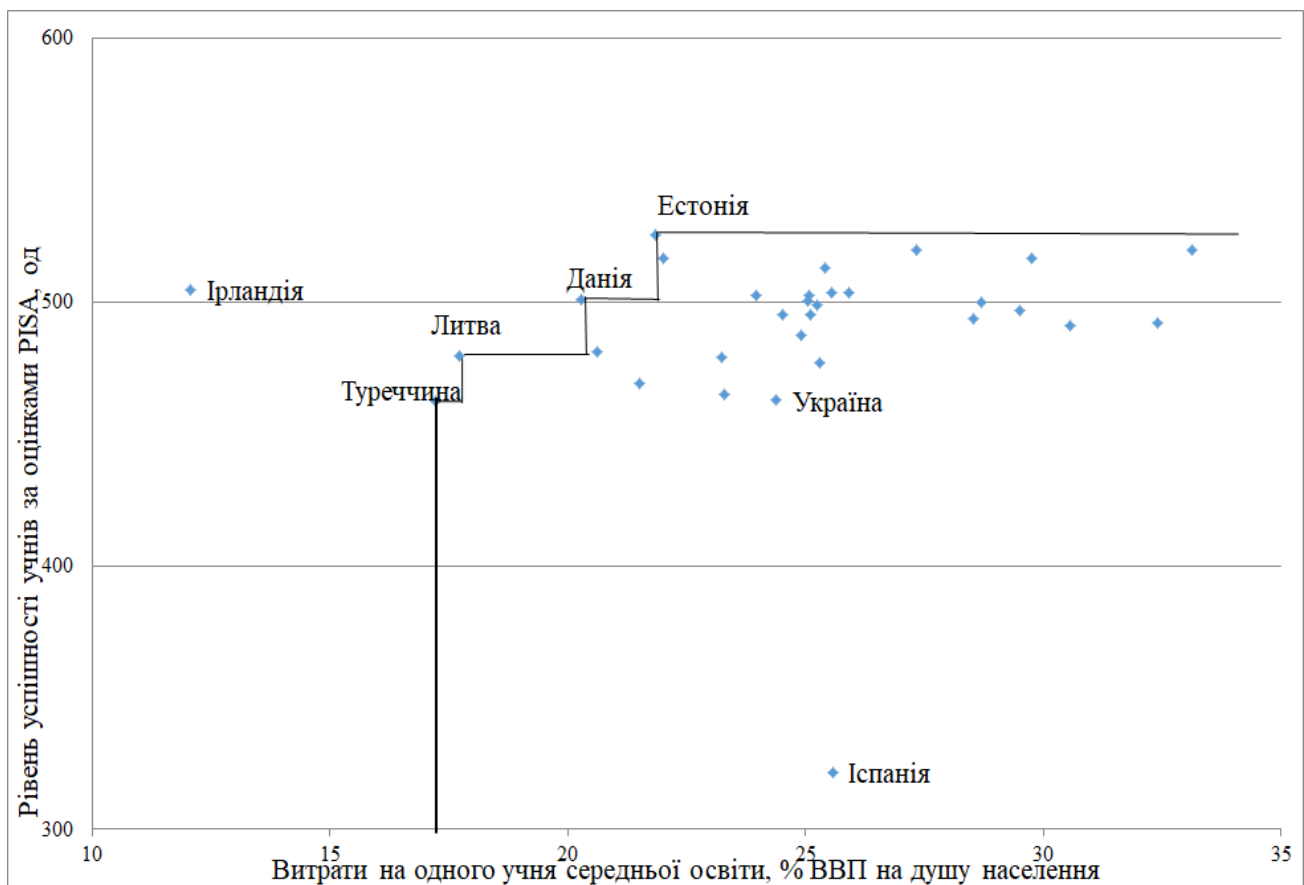
<sup>1</sup> Або останнє наявне значення

<sup>2</sup> Або останнє наявне значення

1	2	3	4	5	6
Естонія	22	526	Словаччина	22	469
Фінляндія	22	516	Словенія	26	504
Франція	29	494	Іспанія	26	322
Німеччина	25	500	Швеція	24	503
Угорщина	23	479	Туреччина	17	462
Ірландія	12	505	Велика Британія	26	503
Ізраїль	23	465	США	25	495
Італія	25	477	Росія	21	481
Японія	27	520	Україна	24	463
Корея	33	520			

Джерело: [3, 4].

Крива ефективності для обраних країн представлена на рис. 1. З-поміж обраних для оцінок країн, технічно ефективними з точки зору фінансування середньої освіти є Естонія, Данія, Литва, а також Туреччина.



**Рис. 1. Крива технічної ефективності фінансування освіти для деяких країн ЦСЄ та ОЕСР**

Джерело: побудовано автором.

Визначення рівня технічної ефективності витрат на освіту в інших країнах здійснюється за формулами (1) – для оцінки ефективності витрат на освіту та (2) – для оцінки ефективності результатів від освіти:

$$\underset{n=n_1, \dots, n_l}{MIN} \underset{j=1, \dots, k}{MAX} \frac{x_j(n)}{x_j(i)}, \quad (1)$$

де  $x$  – показник витрат на освіту (витратний параметр),  $n_1, \dots, n_l$  – країнами, що є більш ефективними, ніж країна  $i$ . (2)

$$\underset{n=n_1, \dots, n_l}{MIN} \underset{j=1, \dots, m}{MAX} \frac{y_j(i)}{y_j(n)}. \quad (2)$$

де  $y$  – показник успішності учнів за оцінками PISA (результатний параметр).

Таблиця 2

**Рівні неефективності витрат на освіту та результатів від освіти у деяких країнах ЦСЄ та ОЕСР і їх ранжування**

Країна	Неефективність витрат на освіту		Неефективність результатів освіти		Країна, з ефективністю якої співвідносяться:	
	Рівень	Ранг	Рівень	Ранг	Витрати	Результати
1	2	3	4	5	6	7
Австралія	0.133765	18	0.004148	28	Естонія	Данія
Австрія	0.284738	29	0.020399	17	Естонія	Данія
Бельгія	0.23861	26	0.002305	29	Естонія	Данія
Канада	0.265493	28	0.017057	20	Естонія	Естонія
Чехія	0.129027	17	0.011226	24	Естонія	Данія
Данія	1	1	1	1		
Естонія	1	1	1	1		
Фінляндія	0.007257	6	0.017605	19	Естонія	Естонія
Франція	0.234233	25	0.014973	21	Естонія	Данія
Німеччина	0.127483	15	0.001235	30	Естонія	Данія
Угорщина	0.059882	9	0.0008	31	Естонія	Литва
Ірландія	-	-	0.041428	10	-	Естонія
Ізраїль	0.061314	10	0.031158	13	Естонія	Литва
Італія	0.136108	19	0.005762	27	Естонія	Литва
Японія	0.200559	24	0.010625	25	Естонія	Естонія
Корея	0.339899	31	0.011255	23	Естонія	Естонія
Латвія	0.122533	14	0.028104	14	Естонія	Данія
Литва	1	1	1	1		
Нідерланди	0.128767	16	0.045868	6	Естонія	Естонія
Норвегія	0.259102	27	0.008276	26	Естонія	Данія
Польща	0.140078	20	0.024699	15	Естонія	Естонія

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Португалія	0.325311	30	0.018428	18	Естонія	Данія
Словаччина	0.057535	8	0.021968	16	Данія	Литва
Словенія	0.144656	21	0.043203	9	Естонія	Естонія
Іспанія	0.145116	22	0.43829	5	Естонія	Туреччина
Швеція	0.088204	11	0.045716	7	Естонія	Естонія
Туреччина	1	1	1	1		
Велика Британія	0.156617	23	0.043813	8	Естонія	Естонія
США	0.108789	13	0.011567	22	Естонія	Данія
Росія	0.017194	7	0.040969	11	Данія	Данія
Україна	0.104006	12	0.036797	12	Естонія	Литва
Середнє значення технічної неефективності	0.25859		0.161215			

*Джерело: розрахунки автора.*

Отримані оцінки дозволяють зробити висновки, що в середньому розглянуті країни ЦСЄ та ОЕСР можуть покращити свою ефективність витрат на освіту на 25,9%, тоді як результати учнів – на 16,1%. Україна за показником ефективності як витрат на освіту, так і результатів від освіти має кращі показники, порівняно з іншими 19-ма країнами вибірки. Водночас, згідно отриманих оцінок, Україна може покращити ефективність витрат на середню освіту на 10,4%, а оцінки компетенцій учнів – на 3,7%. Тому перспективним напрямом для досліджень є виявлення детермінант результативності бюджетних видатків на освіту в Україні та обґрунтування шляхів посилення їх впливу на конкурентоспроможність.

#### Список використаних джерел:

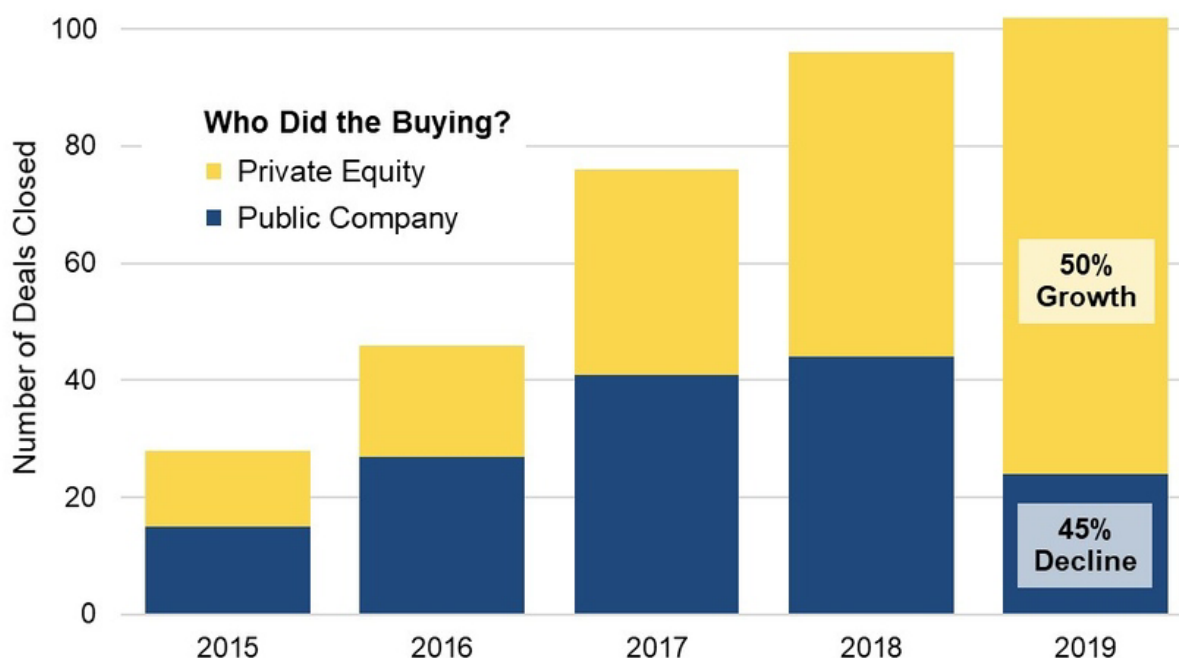
1. Debreu G. The Coefficient of Resource Utilization. *Econometrica*. 1951. Vol. 19(3). P. 273–292.
2. Farrell M. J. The measurement of productive efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)*. 1957. Vol. 120(3). P. 253–290.
3. PISA Data Explorer. URL: <https://www.oecd.org/pisa/data/>
4. OECD statistics. URL: <https://stats.oecd.org/>

**Никоненко В. А.,**  
студент освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма  
«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

## СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ДАНИМИ В ІТ-СТРАТЕГІЯХ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

Центр обробки даних (ЦОД) – єдина багатокomпонентна система, яка покликана забезпечувати безперервну автоматизовану роботу бізнес-процесів. Центри обробки даних створюються в першу чергу для збільшення продуктивності компаній, які активно використовують у своїй діяльності інформаційні технології, а також для підвищення якості послуг, що надаються. Інтерес замовників до сервісів, що надаються на базі центрів обробки даних (ЦОД), зростає, але в цілому на світовому ринку подібного роду послуг динаміка і ключові показники істотно відрізняються від регіону до регіону.

В 2019 році кількість угод злиття та поглинання в сфері ЦОД перевищила 100, чого не було ніколи до цього. В порівнянні з 2018 роком кількість угод злиття та поглинання в сфері ЦОД зросла на 6 %, а відносно 2016 року - більш ніж в 2 рази. За п'ять років до кінця 2019 року на ринку ЦОД зафіксовано близько 500 угод злиттів і поглинань [1-2].



**Рис. 1. Кількість угод злиття та поглинання в сфері центрів обробки даних, 2015-2019 рр.**

Джерело: [1]

Аналітики назвали «радикальною зміною» 50 % зростання числа угод злиття та поглинання на ринку дата-центрів за участю непублічних інвестиційних компаній. При цьому публічні компанії (переважно самі власники ЦОД) в 2019 році уклали на 45 % менше угод, ніж в 2018-му. Незважаючи на те, що сумарна кількість угод в 2019 році зросла, їх обсяг у грошовому вираженні скоротився через зменшення на 24 % середньої вартості угоди. Той же спад спостерігався в 2018 році, а в 2017-му був зафіксований рекордний показник середньої ціни угоди завдяки трьом договорам на мільярди доларів. Кількість угод вартістю від 1 млрд дол. скоротилася спочатку в 2018-м, а потім і в 2019-му.

З 2015 по 2019 роки найбільшими інвесторами на ринку дата-центри стали двоє провідних світових колокейшн-провайдерів-компанії DigitalRealty і Equinix. У сумі на їх частку припало більше 30 % від усього обсягу транзакцій укладених угод злиття та поглинання за вказаний відрізок часу.

Серед інших відомих операторів ЦОД, які в останні роки виявляли високу активність, експерти назвали такі компанії: CyrusOne, IronMountain, DigitalBridge / DataBank, NTT, GIPartners, CarterValidus, GDS, QTS і Keppel [1].

Організації все рідше стали сперечатися на тему того, що вигідніше використовувати – локальні системи чи хмару. Це питання, яке займало розуми керівників вищої ланки останні кілька років, в 2020 році втратило свою актуальність. В січні 2020 року компанії роблять свій вибір на користь гібридних архітектур, які об'єднують публічні, приватні хмари і ресурси периферії навколо ядра з оновленою конфігурацією. Такий підхід до управління даними і обчислювальними ресурсами – один з п'яти інноваційних трендів в ЦОД 2020 року.

Популярність гібридних архітектур організації можуть забезпечувати високий рівень безпеки даних і задоволення зростаючих потреб за умови збільшенні обчислювальної ємності і потужності в точках, що наближені до споживача. В рамках оновленої екосистеми даних можливість підключення і доступність стають взаємопов'язаними поняттями, а безперебійні комунікації в просторі від ядра до хмари і периферії набувають все більшої цінності.

Гібридні архітектури отримують широке поширення. Хоча хмарні обчислення залишаються важливою частиною ІТ-стратегії більшості компаній, спостерігається деяке зрушення, викликане тим, що компанії прагнуть оптимізувати набір наявних технологій і витрат на обслуговування своїх додатків. Зростаюча популярність гібридних архітектур – доказ того, що корпоративні ЦОД як і раніше є важливими і не втрачають актуальності навіть з урахуванням того, що їх роль поступово зміщується в бік підтримки набору ІТ, що максимально відповідає потребам сучасних підприємств.

Оскільки відмінності в потужності технологій і систем стають все менш очевидними, керівники ЦОД і ІТ-підрозділів почнуть використовувати інші критерії при виборі обладнання. Крім ціни, одним з визначальних чинників для прийняття рішень стане швидкість впровадження обчислювальних ресурсів. При рівних інших показників керівництво буде все частіше приймати рішення з урахуванням термінів впровадження і запуску. Це оптимальний підхід в умовах активного перенесення обчислень на периферію сучасних розподілених мереж.



Будь-яка затримка в наданні ресурсів означає відмову в обслуговуванні і, відповідно, втрату прибутку.

Різке збільшення обсягу сучасних додатків і робочих навантажень, які передбачають використання штучного інтелекту, створить потребу у високопродуктивних обчисленнях.

У 2016 році експерти Vertiv припустили, що ЦОД почнуть використовувати літій-іонні батареї, і цей прогноз повністю підтвердився. В січень 2020 року літій-іонна технологія займає значну частку ринку акумуляторів для дистанційних блоків живлення. Ця частка постійно зростає. Їх популярності сприяють компактні розміри і мінімальна потреба в техобслуговуванні. Наступний етап – використання гнучкості літій-іонних і інших інноваційних альтернативних технологій для акумуляторів з метою відшкодування витрат на них (наприклад, TPPL – тонкі пластини з чистого свинцю). Все частіше організації починають продавати збережену в цих акумуляторах енергію комунальним компаніям для стабілізації і обмеження пікового навантаження, що дозволяє підвищити стійкість в галузі ЦОД [3].

Кремнієва долина (SiliconValley) в США давно вважається центром цифрового всесвіту, який задає напрям розвитку ЦОД, однак інновації стали створюватися і в інших країнах. Паралельна екосистема з істотними відмінностями в 2020 році почала формуватися в Китаї. В Європі, країнах Азії та південній частині Тихого Океану ЦОД розвиваються по іншому, в порівнянні з традиційними практиками, так як місцевим фахівцям доводиться вирішувати специфічні для регіону завдання, пов'язані із забезпеченням конфіденційності даних, контролю і стійкості. Наприклад, загальний регламент щодо захисту даних (GDPR) став стимулом для прийняття серйозних рішень в сфері захисту інформації в масштабах всього світу. Зазначені завдання і пильна увага до екологічних проблем спонукають по інакшому глянути на гібридні інфраструктури, цінність локальних обчислень і локального зберігання даних. В Китаї деякі ЦОД працюють на модифікованих виробником серверах потужністю 240 В пост. струму – це дозволяє підвищити ефективність і знизити витрати. Перехід на потужність постійного струму – одна з давніх перспективних цілей для центрів обробки даних, розташованих в США. Прогнозується, що інші країни найближчим часом візьмуть на озброєння модель, яка в січні 2020 року вже використовується в КНР [4].

### **Список використаних джерел:**

1. Data Center M & A Deal Volume Up in 2019 Thanks to Big Jump in Private Equity. URL: <https://www.srgresearch.com/articles/data-center-m-deal-volume-2019-thanks-big-jump-private-equity>
2. Data Center Spending To Decline In 2019: 5 Reasons Behind The Fall URL: <https://www.srgresearch.com/articles/data-center-m-deal-volume-2019-thanks-big-jump-private-equity>
3. Official Web Site of Vertiv. URL: <https://www.vertiv.com/>

4. Gartner Says Apple and Samsung Extended Their Lead as Top Semiconductor Customers in 2020. URL: <https://www.helpnetsecurity.com/2021/02/18/data-center-market-2025/>

**Новіченко Л. С.,**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аудиту та підприємництва;*

**Щирська О. В.,**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аудиту та підприємництва;*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ**

Зважаючи на мінливість економічного середовища, важливим постає питання упередження кризового стану підприємства, в тому числі, за рахунок якості управління та якості інформаційного забезпечення. Своєчасне реагування на зміни зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на процеси господарювання, правильне застосування інструментарію антикризового управління, чіткий аналіз результатів впровадження окремих заходів на практиці надає впевненість у стабільності та можливості майбутнього розвитку суб'єкта господарювання.

Сьогоднішні умови господарювання більшості підприємств країни не дозволяють ефективно управляти їх фінансово-господарською діяльністю лише на основі раніше накопиченого досвіду та традиційних методів фінансового менеджменту. В сучасних умовах господарювання для будь-якого підприємства головним є вирішення проблеми забезпечення його фінансово-економічної безпеки [1].

Прийняття виважених оперативних та стратегічних рішень в системі управління обумовлює рівень економічної безпеки бізнесу. Велика кількість провідних вітчизняних та зарубіжних фахівців-практиків і науковців приділяли увагу даному питанню, зокрема В.Г. Алькема, О.В. Ареф'єва, Ю.В. Бабанова, В.А. Богомолів, З.М. Борисенко, З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, В.М. Геєць, С.О. Грунін, Л.І. Донець, З.Б. Живко, О.І. Захаров, С.Ф. Покропивний, Т.М. Іванюта, М.О. Кизим, О.А. Кириченко, О.С. Кириченко, А.В. Кірієнко, Т.С. Клебанова, Г.В. Козаченко, В.В. Крутов, С.М. Лаптев, Н.М. Літвін, Ю.Г. Лисенко, І.П. Мігус, В.І. Мунтіян, А.В. Нікітіна, І.П. Отенко, І.Л. Петрова, В.В. Рокоча, В.В. Токар, В.С. Сідак, І.І. Циглик та інші.

В працях зазначених авторів проблеми управління економічною безпекою підприємств розглядаються за складовими елементами та в загалом, але кожен автор має власні підходи до виокремлення пріоритетних параметрів на які слід зважати в процесі її оцінки.

На сьогоднішній день управління інформаційними процесами недосконале на етапах збору, контролю, формування, аналізу та організації просування інформації до уповноважених, приймати рішення, посадових осіб.

Досліджуючи досвід роботи підприємств Європи визначено, що лише комплексний підхід до питань організації та методики економічної безпеки дає ефективне зниження ризиків господарювання. До необхідного комплексного підходу до забезпечення економічної безпеки підприємства входять:

- формування системи узгодження інтересів підприємців усередині асоціації;
- розроблення та впровадження механізмів самоорганізації суб'єктів підприємництва, що спрямовані на організацію колективного захисту і забезпечення їхньої безпеки;
- координація діяльності підприємців;
- постійне відстеження ситуацій, які можуть призвести до порушення економічної безпеки суб'єктів підприємництва [2, с. 12].

На нашу думку, для забезпечення якісного існування бізнесу необхідно систематизувати складові процесу управління ризиками та методи управління ними. На сьогоднішній день управління підприємством здійснюється за «програмним» або «програмно-адаптивним» методом, що апріорі призводить до кризи та в решті решт до краху бізнесу. «Програмний» метод передбачає роботу за заздалегідь визначеною програмою (стратегічним планом розвитку), яка не може якісно спрогнозувати та визначити навіть половину факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, але в програмі (плані розвитку) чітко визначені параметри – контрольні крапки, яких слід дотримуватись.

Проблематика застосування даного методу полягає в тому, що параметри контролю були визначені при плануванні і на момент виникнення певних обставин впливу зовнішнього середовища не вкажуть на загрозу відхилення. Наприклад: сплановано приріст прибутковості підприємства на 5-10%, що і відбувається, але не враховується рівень інфляції, збільшення оплати праці, ймовірність застарівання технологій виробництва тощо.

«Програмно-адаптивний» метод покликаний «підлаштуватись» під фактори впливу зовнішнього середовища, корегуючи в процесі окремі параметри діяльності та контролю. Але головна проблема застосування даного методу полягає в тому, що факт відхилення вже відбувається і кардинально вплинути на відхилення немає можливості, в даному випадку ми лише корегуємо і діємо за обставинами а не на випередження.

Для вирішення даної проблеми в роботі системи управління з метою убезпечення економічних ризиків перспективного планування доречно застосовувати метод «предиктор-корректор». Схема предиктор-корректор застосовується у обчислювальній математиці, але може бути «умовноадаптована» для системи управління підприємством, полягає у розв'язанні алгоритмів різноманітних числових задач у два етапи. Першим кроком (предиктор) обчислюється доволі наближене до визначених параметрів значення, другим

кроком за допомогою інших методів наближення до визначених параметрів уточнюється.

Головна ідея застосування методу "предиктор – корректор" полягає в масштабному глобалізованому підході до процесу господарювання, а саме. На кожному відрізку часу  $[t^n, t^{n+1}]$  задача розв'язується у два прийоми: спочатку по схемі першого порядку апроксимації, із значним запасом стійкості, знаходиться рішення в момент часу  $t^{n+1/2} = t^n + \tau/2$  предиктор. Після чого, на другому етапі дане рівняння розкладається по схемі вищого порядку апроксимації. Ідея застосування таких методів наближена до побудови методів типу Рунге – Кутти [3].

Для економічної безпеки підприємства характерна сукупність якісних і кількісних показників, найважливішим серед яких є рівень економічної безпеки. Рівень економічної безпеки підприємства – це оцінка стану використання корпоративних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки підприємства. Для досягнення її найбільш високого рівня підприємство повинно провести роботу із забезпечення максимальної безпеки основних функціональних складників своєї роботи [4].

На практиці в системі управління економічною безпекою окремого суб'єкта господарювання, доречно розглядати бізнес як складову економічного простору що здійснює діяльність в симбіозі із зовнішнім середовищем, охоплюючи перспективи та ймовірні ризики впливу непередбачуваних факторів. При розробці ефективної системи управління економічною безпекою необхідно прописувати сценарій розвитку бізнесу для своєчасного якісного контролю, аналізу та можливості оперативної зміни вектору господарювання на нові технологічні розробки, інновації та запити споживчих ринків.

### Список використаних джерел:

1. Орлик О. В. Концепція забезпечення фінансової складової економічної безпеки підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2016. № 1. С. 160-168.
2. Приходько В.П. Управління економічною безпекою підприємства. *Економіка та держава*. 2013. № 10. С. 10–12. URL:
3. Лобанов А.И., Петров И.Б. Численные методы решения уравнений в частных производных. URL:  
<https://intuit.ru/studies/courses/1170/213/lecture/5503?page=6>
4. Кургузенкова Л.А. Економічна безпека підприємства: сутність та чинники формування її відповідного рівня. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 2(02). С. 29–33.

**Обєднікова Є. В.,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,*  
*освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,*  
*Інститут міжнародних відносин*  
*Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ У ЧАСИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ВІД ПЕРШОЇ ХВИЛІ ДО СЬОГОДЕННЯ**

Хоча поняття «глобалізація» має безліч трактувань, економісти-історики звертаються до нього маючи на увазі саме економічні його аспекти. [1] Так, в першу чергу розглядаємо його як процес інтеграції міжнародних ринків товарів, праці та капіталу; скорочення витрат на ведення міжнародного бізнесу шляхом модернізації технологій, та забезпечення сприятливих міжнародній економічній інтеграції політичних факторів, таких як геополітична стабільність та більш ліберальна внутрішня торгівельна політика. Генетичні корені сучасних міжнародних економічних відносин сягають у глибоку давнину, що засвідчує їхню безперервність і єдність всесвітньо-історичного процесу [8]. Таким чином, спостерігаємо як впливають міждержавні конфлікти на розвиток глобалізації та світової торгівлі за її часів.

У сучасних літературних джерелах існує думка, що міждержавні війни призводять до *прямих* негативних наслідків, до яких відносять матеріальні втрати, травми та смерті людей, і до *непрямих*, у вигляді порушення торговельних відносин та спотворення ринкових умов. Як правило, непрямі є більш глобальними і охоплюють більшу кількість держав.

Тож, зазвичай вважається, що війни будуть негативно впливати на розвиток торгівлі як нейтральних сторін, так і країн-учасниць війни. Однак, виходячи із досліджень щодо впливу міжнародних конфліктів на торгівлю періоду першої хвилі глобалізації (1830-1913 рр.), проведених Л. Карлсоном та П. Хедбергом [2], бачимо, що, попри присутні екстремальні руйнівні наслідки, нейтральні країни все ж могли отримувати вигоду із деформованих війною політичних та економічних умов.

У першій половині XIX ст. світова торгівля і світове виробництво розвивалися порівняно рівномірно і знаходилися на одному рівні відносно 1913 року. Потім у період із 1850 до 1880 року світова торгівля розвивалася більш швидкими темпами, ніж світове промислове виробництво. Це період щонайвищого розквіту лібералізму у світовому господарстві. Пізніше динаміка розвитку світової торгівлі порівняно із розвитком світового виробництва поступово сповільнюється і до 1913 року середні індекси фізичних обсягів світової торгівлі і світового виробництва знову вирівнюються [5]. Транспортна революція XIX ст. призвела до безпрецедентного зростання глобалізації і розширення та зміцнення світової торгівлі.

На початку ж ХХ ст., технологічний розвиток надає війнам індустріалізованого та, відповідно, більш руйнівного характеру: держави беруть за пріоритетну мету послаблення економічної інфраструктури супротивника, та зазнають більших прямих та непрямих втрат. Розгортається Перша світова війна, під час якої спостерігаємо вражаючий розпад товарних ринків [4]. Розвиток торгівлі призупиняється.

Хоча А. Туз та Т. Фертік [3] переконані, що не варто сприймати Першу світову війну як завершення глобалізації, розпочатої у ХІХ ст., конфлікт мав ряд довгострокових наслідків, починаючи від створення нових національних держав у Східній Європі і закінчуючи структурним дисбалансом, що вплинули на промисловість і сільськогосподарські сектори у всьому світі. Після Першої світової війни і до середини століття передумови для пошуку альтернативних торговельних партнерів, ймовірно, були несприятливими.

Щодо міжвоєнної торгівлі, Р. Бонфатті і К. О'Рурк [9] в загальному плані показують, як стратегічна залежність країн від імпортованої сировини в поєднанні з військово-морською гегемонією встановленої держави може дати державі стимул для початку попереджувальних війн в надії здобуття стратегічної самодостатності.

Більш високі витрати на війну також формують в керівників держав стимул до швидкого наступу в надії нанести нищівний удар країнам-суперницям. Однією з особливостей міжвоєнної торгівлі, яка здалася сучасним політичним аналітикам особливо небезпечною, була її все більш деформована культура, адже країни змінюють розподіл пріоритетів, надаючи перевагу торгівлі своїми колоніальними володіннями та сферами впливу.

В 1920-х роках спостерігаємо спробу відтворити надзвичайно глобалізований довоєнний світ, яку політики сприймали як сигнал про прихильність в цілому відкритої міжнародної системи. В цей же час, розгортається процес формування великої світової кризи, що розпочинається із біржового краху США, всесвітньо відомий як Велика депресія.

Які ж є причини розглядати цю кризу як результат глобалізації періоду 1920-х років? К. О'Рурк і Р. Бонфатті [9] припускають, що деглобалізація в міжвоєнний період була не лише результатом екзогенного шоку, але й брала своє коріння з реакції антиглобалістів в кінці ХІХ століття: існує очевидний зв'язок між поступовим посиленням обмежень кінця дев'ятнадцятого століття, введенням Закону США про імміграцію 1917 року та імміграційних квот 1920-х років.

Наприкінці ХІХ століття також стався зсув в бік захисту важкої промисловості зокрема і виробництва в цілому. Тож, ще однією причиною стає мобільність капіталу того часу: коли кредитування припинилося, такі країни, як Німеччина, змушені скоротити витрати, а їхні фінансові системи під загрозою руйнування. Відносно небагато досліджень було зроблено стосовно розкриття тенденцій розвитку ХХ століття, але й існуючі джерела досить переконливо засвідчують про стрімкий розвиток деглобалізації після Великої депресії і до 90-х років [14].

Історики та економісти схильні вважати, що глобалізація кінця ХІХ століття мала потужний міжнародний вплив, залишивши як переможених, так і переможців, причому останні успішно впливали на торговельну та міграційну політику між державами.

Однак історія глобалізації на цьому не закінчилася. Закінчення Другої світової війни ознаменувало новий початок для світової економіки. Під керівництвом нового гегемона, США, і з допомогою нових технологій, світова торгівля знову почала зростати [12]. Так, в 1989 році, інтеграція стала воістину глобальним явищем. В цілому світова економіка стала значно більш інтегрованою після 1990 року, відповідно, сформувавши третю хвилю глобалізації.

Після 2011 року інтенсивність зростання світової торгівлі значно зменшилась. Говорячи про глобалізацію, видання *The Washington Post* прогнозувало: «Цей феномен, найвірогідніше, підходить до свого завершення» [6]. А після референдуму по брекситу Великої Британії та обрання президентом США Д. Трампа журналістські припущення стосовно неминучого краху глобалізації лише посилюються.

У світі, де все більше домінують дві глобальні держави, США та Китай, новим аспектом глобалізації є кібер-світ. Цифрова економіка, що зароджується під час третьої хвилі глобалізації, зараз стає силою, з якою слід рахуватися через електронну комерцію, цифрові послуги та 3D-друк [12].

Консалтингова компанія *Capital Economics* опублікувала вартій уваги дослідницький матеріал під назвою «Кінець глобалізації», в якому йдеться про те, що 150-річний процес глобалізації, цілком ймовірно, за останні кілька років досяг чергового історичного піку, і це стало наслідком торгової війни проти Китаю, розв'язаної президентом Д. Трампом [10].

Оскільки зараз глобалізація вчергове досягає свого піку, аналітики *Capital Economics* прогнозують, що світ вчергове рухається до періоду деглобалізації або, як її пізніше назвуть історики, до четвертої хвилі [10]. Тож, наша увага і думки сконцентровані на питанні про те, наскільки потужною вона буде.

Як би там не було, світова економіка сьогодні розпадається на блоки, а це неминуче призведе до зниження обсягів світової торгівлі і падіння прибутковості ризикових активів протягом 2020-х років. Тож, як розвиватиметься торгівля під час глобалізації 4.0? Ця завіса незвіданності поступово відкриватиметься людству вже в найближчі роки, що свідчить про актуальність дослідження історико-теоретичних аспектів сучасних світогосподарських зв'язків [13].

### **Список використаних джерел:**

1. O'Rourke K. Economic History and Contemporary Challenges to Globalization. *The Journal of Economic History*. 2019. Vol. 79 (2). P. 356-382.
2. Karlsson L., Hedberg P. War and trade in the peaceful century: the impact of interstate wars on bilateral trade flows during the first wave of globalization, 1830–1913. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/ehr.13053>

3. Tooze A., Fertik T. The World Economy and the Great War. *Geschichte und Gesellschaft*. 2014. Vol. 40 (2). P. 214-238.
4. Anderson J. E., Yotov Y.V, Terms of trade and global efficiency effects of free trade agreements, 1990–2002. *The Journal of International Economics*. 2016. Vol. 99. P. 279–298.
5. Резнікова Н.В. Феноменологія незалежності в умовах економічної глобалізації. *Міжнародна економічна політика*. 2016. № 1. С. 52-73.
6. The End of Globalization? *The Washington Post*. 20.09.2015. URL: [https://www.washingtonpost.com/opinions/the-end-of-globalization/2015/09/20/b48b9f60-5e2f-11e5-9757-e49273f05f65\\_story.html](https://www.washingtonpost.com/opinions/the-end-of-globalization/2015/09/20/b48b9f60-5e2f-11e5-9757-e49273f05f65_story.html)
7. Blomberg S. B., Hess G. D. How much does violence tax trade? *Review of Economics and Statistics*. 2006. Vol. 88. P. 599–612
8. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Київ: Либідь, 2006. 392 с.
9. Bonfatti R., O'Rourke K. Growth, Import Dependence and War. *The Economic Journal*. 2018. Vol. 128 (614). P. 2222-2257.
10. Третья волна глобализации подошла к концу». URL: <https://nk.org.ua/geopolitika/tretia-volna-globalizatsii-podoshla-k-kontsu-226962>
11. The end of Globalization. URL: <https://www.capitaleconomics.com/blog/the-end-of-globalisation/>
12. Abrief history of globalization. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2019/01/how-globalization-4-0-fits-into-the-history-of-globalization/>
13. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80.
14. Reznikova N., Ivashchenko O. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*. 2018. Вип.15. С.98-106.



**Олійник Л. Л.,**  
*кандидат економічних наук,  
методист відділення навчально-методичної роботи  
та організації ліцензування,  
Кременчуцький льотний коледж  
Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук*

## **СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ**

Транспорт як вид економічної діяльності забезпечує процес переміщення вантажів або пасажирів. Стрімкий розвиток як зовнішнього, так і внутрішнього туризму, постійні міграційні процеси, посилення соціокультурних, економічних, політичних, експортно-імпортних та інших зв'язків між країнами зумовлюють використання транспорту як невід'ємного елемента забезпечення ефективного функціонування економіки будь-якої країни.

Як відомо, транспортна статистика вивчає питання, пов'язані з результатами діяльності підприємств, які займаються вантажними та пасажирськими перевезеннями, експлуатацією автомобільного транспорту. Оскільки метою нашого дослідження є аналіз пасажирських перевезень, розглянемо детальніше два показники, які їх якнайкраще характеризують: кількість перевезених пасажирів та пасажирообіг.

Аналіз динаміки пасажирських перевезень протягом 2015–2020 рр. в Україні виявив тенденцію до скорочення кількості перевезених пасажирів залізничним, автомобільним, тролейбусним, трамвайним транспортом та тенденції до зростання, окрім "коронавірусного" 2020 року, пасажирських перевезень, здійснених цивільною авіацією і метрополітеном (млн. осіб).

З даних таблиці 1 видно, що різке скорочення пасажирських перевезень відбулося у 2020 році через карантинні обмеження, спричинені пандемією Sars-Cov-2. У 2020 р. послугами пасажирського транспорту скористалося 2568,7 млн пасажирів, або 60,3% від обсягу 2019 р. У той же час, необхідно зазначити, що протягом 2015-2019 років відбулося поступове зростання кількості пасажирів, які скористалися послугами авіаційного транспорту. Це стало можливим завдяки початку дії з 2017 року безвізового режиму між Україною та Європейським Союзомі збільшенню конкуренції на ринку авіаперевезень завдяки малобюджетним компаніям-лоукостам Ryanair, WizzAir та іншим.

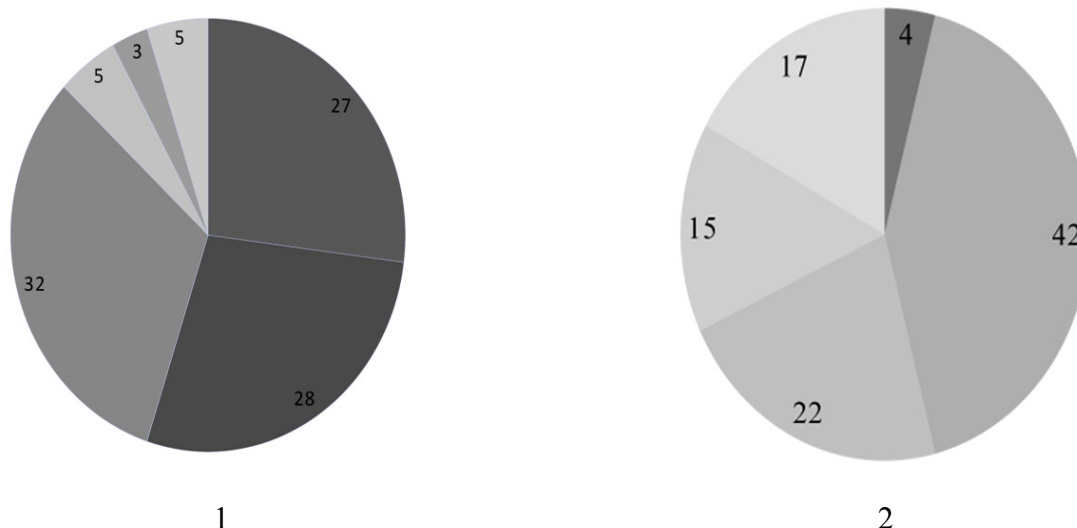
Таблиця 1

**Динаміка обсягу пасажирських перевезень в Україні протягом  
2015-2020 рр., млн. осіб**

Види транспорту	Роки						Відхилення кількості перевезених пасажирів у 2019 р. від 2015 р.		Відхилення кількості перевезених пасажирів у 2020 р. від 2015 р.	
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	млн. осіб	%	млн. осіб	%
Усього	5167	4854	4648	4487	4262	2569	-905	82,5	-2598	49,7
У т. ч.										
залізничний	390	389	165	158	155	68	-235	39,7	-322	17,4
водний	1	1	1	1	1	0	0	100	-1	0
авіаційний	6	8	10	12	14	5	8	233,3	-1	83,3
автомобільний (автобуси) <sup>3</sup>	2250	2025	2019	1907	1805	1083	-445	80,2	-1167	48,3
тролейбусний	1081	1039	1058	1016	945	579	-136	87,4	-502	53,6
трамвайний	739	694	676	666	627	423	-112	84,8	-316	57,2
метрополітенівський	700	698	719	727	715	411	15	102,1	-289	58,7

*Джерело: побудовано автором за даними [1]*

У загальній структурі пасажирських перевезень в Україні перевезення автомобільним транспортом (автобусами, маршрутними таксі) складають трохи більше 40%, перевезення тролейбусами – 22%, трамвайним транспортом та на метро – по 15% та 16% відповідно (рис. 1).



1 – Розподіл пасажирообігу за окремими видами транспорту, %;

2 – Розподіл окремих видів транспорту у загальній структурі перевезення пасажирів, %

**Рис. 1. Основні показники транспортної статистики, %**

*Джерело: побудовано автором за даними [1]*

Пасажи́рообі́г є більш інформативним показником для оцінки ефективності різних видів транспорту, ніж кількість перевезених пасажирів. Він обчислюється як сума добутків кількості перевезених пасажирів на відстань перевезення за певний період часу і вимірюється в пасажирокілометрах.

Із рисунку 1 видно, що хоч частка залізничного транспорту у структурі пасажирських перевезень складає 4%, проте пасажирооборот залізничного транспорту – 27%, частка авіаційного транспорту у загальній структурі перевезень – 0,3%, але його пасажирооборот становить 28%. Натомість, частка автомобільного транспорту у загальній структурі перевезень є найбільшою – 42%, проте пасажирообіг цього виду перевезень становить 32% і є також найбільшим з усіх видів пасажирських перевезень.

Як зазначається у [2], рівень економічного розвитку країни залежить від рівня розвитку транспортної системи. Транспорт потужно впливає на економічні процеси, що відбуваються в державі через тісний зв'язок з промисловістю, сільським господарством, сферою послуг, туризмом та зв'язком, іншими видами економічної діяльності.

**Висновок.** Статистичне вивчення пасажирських перевезень в Україні у просторі та динаміці висвітлює стан і перспективи розвитку цього виду економічної діяльності в Україні. У подальшому це сприятиме розробленню національних проєктів щодо удосконалення послуг у сфері пасажирських перевезень, підвищення рівня конкуренції на цьому ринку, зростання кількості пасажирів, розвитку транспортної інфраструктури України відповідно до загальносвітових вимог. Разом з тим, досі залишаються невирішеними питання статистичного аналізу пасажирських перевезень у частині удосконалення наявної інформаційно-статистичної бази та форм державної статистичної звітності, розширення системи показників. Пасажирські перевезення потребують подальшого вивчення та аналізу, зокрема визначення і дослідження ринку пасажирських перевезень, чинників впливу на нього і надання науково-обґрунтованих висновків та прогнозів щодо перспектив їхнього розвитку.

Зважаючи на зазначене результати нашого дослідження можуть бути використані під час розроблення управлінських рішень у сфері транспорту та удосконалення проведення статистичного аналізу відповідних показників.

### **Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Овчар П. А. Регулювання розвитком автотранспортної галузі в умовах трансформації національної економіки: дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Київ, 2019. 434 с.

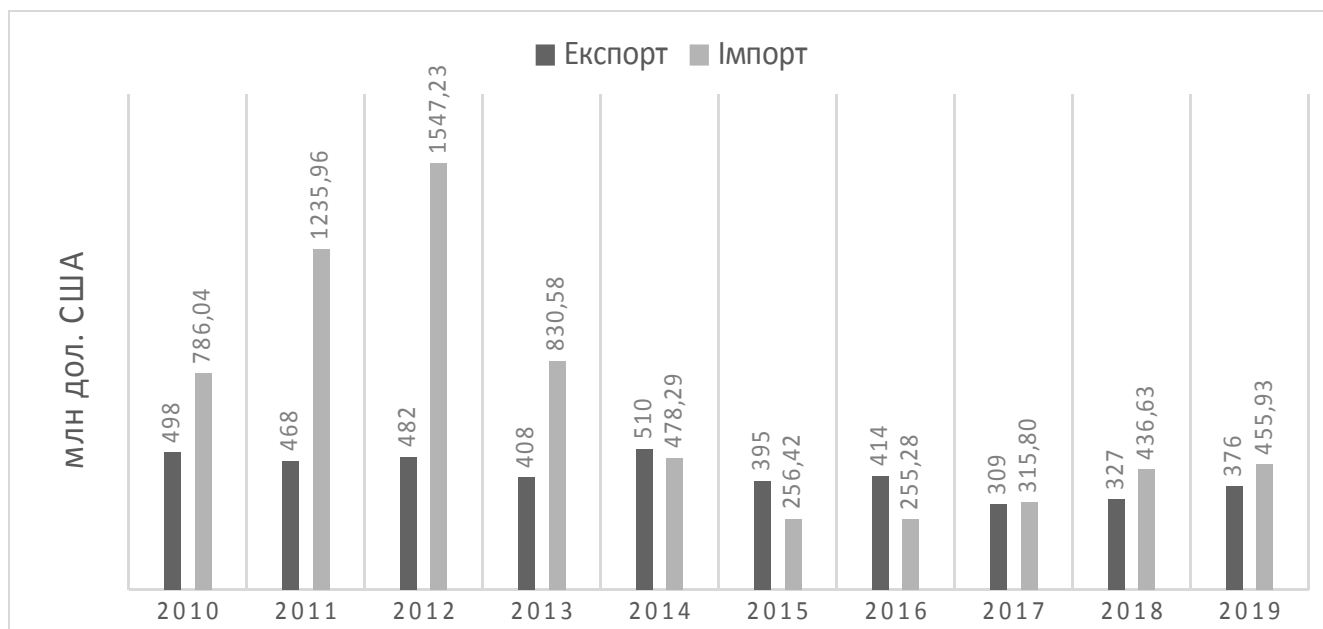
**Осташко Т. О.,**  
доктор економічних наук, член-кореспондент НААН України,  
завідувач відділу секторальних прогнозів та кон'юнктури ринків,  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ

## ОСОБЛИВОСТІ ДОСТУПУ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНКИ АЗІЇ: РЕСПУБЛІКА КОРЕЯ

Одним із пріоритетних напрямів торговельної політики України є розвиток торгівлі з країнами Азії, які сформували потужний полюс тяжіння у світовій торгівлі. Товарний імпорт країн Азії динамічно зростає, що робить їх ринки привабливими для вітчизняного експорту. Республіка Корея є одним із лідерів світової торгівлі і посідає сьоме місце за обсягами експорту і дев'яте місце за обсягами імпорту товарів (за даними 2019 р.) [1, с.196-197].

У товарній структурі експорту та імпорту Північної Кореї переважають товари переробної промисловості (відповідно 87,5% і 58,5% у 2019 р.). Сільськогосподарські товари складають 7,2% у структурі товарного імпорту Республіки Корея (2019 р.). Лідерами сільськогосподарського імпорту є м'ясо великої рогатої худоби заморожене, різні харчові продукти та пшениця.

Незважаючи на значний імпортний потенціал Республіки Корея, з огляду на низку причин, серед яких високі нетарифні бар'єри доступу і висока конкуренція на ринку цієї країни, вітчизняний експорт в Південну Корею зменшив темпи свого розвитку в останні роки.



**Рис. 1. Динаміка торгівлі товарами між Україною та Кореєю протягом 2010-2019 рр., млн. дол. США**

Джерело: складено автором за даними з бази даних ООН Comtrade. URL: <https://comtrade.un.org/data/>

У періоди 2010-2013 рр. та 2017-2019 років Україна мала негативне сальдо у торгівлі товарами з Республікою Корея (рис. 1). У 2012 р. імпорт товарів з Кореї перевищив вітчизняний експорт у 3,2 рази. Саме у цей рік Україна закупила у Республіки Корея 10 міжрегіональних поїздів "HyundaiRotem". Проте надалі потреба у міжрегіональних швидкісних поїздах задовольняється за рахунок локомотивів виробництва "Крюківського вагонобудівного заводу" і закупівлі двоповерхових електропоїздів чеського виробництва "Skoda".

Протягом періоду 2014-2016 рр. Україна мала позитивне сальдо у торгівлі товарами з Кореєю.

Імпорт товарів з Кореї почав зменшуватися починаючи з 2013 р. і відновив зростання у 2017 р. Основним чинником зменшення обсягів імпорту стала девальвація національної валюти України відносно валют її основних торговельних партнерів. До 2015 р. експорт вітчизняних товарів до Кореї розвивався стабільно і коливався у діапазоні 400-500 млн дол. США. Починаючи з 2015 р. обсяги вітчизняного експорту до Республіки Корея дещо зменшилися – до 309 млн дол. США у 2017 р., а з 2018 року відновили зростання.

У структурі вітчизняного товарного експорту в Корею переважають зернові культури. Їх частка у загальному експорті товарів становить 53,6%, а обсяги експорту – 175,6 млн дол. США (2018 рік). На другому місці – група 26 «руди, шлак, зола»УКТ ЗЕД з часткою в загальному обсязі товарного експорту 23,2% і обсягами експорту 76 млн дол. США. Таким чином у вітчизняному експорті в Республіку Корея переважає сировинний експорт, а дві товарні групи «зернові культури» і «руди, шлак, зола» забезпечують разом понад три чверті (76,8%) товарного експорту в цю країну – відповідно 53,6%, і 23,2%. Обсяги експорту промислових товарів більш глибокого ступеню переробки є незначними. У 2018 р. Україна експортувала в Республіку Корея прилади та апарати оптичні, фотографічні (1,5% у товарному експорті), продукти неорганічної хімії (1% у товарному експорті).

Найбільш перспективними ринками сільськогосподарських товарів Республіки Корея є ринок мороженого м'яса великої рогатої худоби (ВРХ), пшениці і різних харчових продуктів.

Основними постачальниками мороженої яловичини та телятини в Республіку Корея є США і Австралія з часткою ринку відповідно 48,7% і 42,7%. Конкурувати на корейському ринку м'яса ВРХ з цими країнами досить складно, оскільки галузь м'ясного скотарства в Україні тільки починає розвиватися на індустріальній основі і існують обмеження щодо імпорту м'яса ВРХ з України з огляду на епідеміологічну ситуацію.

Ємність імпортного сегменту корейського ринку пшениці є дещо меншою (1214 млн дол. США), проте перспективи вітчизняного експорту є цілком реальними. До того ж починаючи з 2017 року Республіка Корея поступово скорочує імпорт пшениці та меслин з 4,4 млн т у 2017 р. до 3,9 млн т у 2018 р. Частка України в імпорті пшениці в Корею у 2018 р. становила 20%. Основну конкуренцію українській пшениці на ринку Кореї складає пшениця із США, Австралії та Російської Федерації (відповідно 35,4%, 27,7%, 12,7% ринку Кореї

у 2018 р). Вітчизняна пшениця має свою нішу на ринку Республіка Корея і завдання полягає у збереженні та збільшенні обсягів експорту.

Інший перспективний ринок Кореї – група 21 УКТ ЗЕД «Інші харчові продукти». Ємність цього ринку складає 1,527 млрд дол. США. Найбільшу частку цього ринку складають дві товарні позиції 2103 «Продукти для приготування соусів і готові соуси; смакові добавки та приправи змішані; порошок гірчиці та готова гірчиця» і 2106 «Харчові продукти, в іншому місці не зазначені», зокрема 210610 «Білкові концентрати та текстуровані білкові речовини: без вмісту молочних жирів, цукрози, ізоглюкози, глюкози, крохмалю або з вмістом менш як 1,5 мас.% молочних жирів, менш як 5 мас.% цукрози чи ізоглюкози, менш як 5 мас.% глюкози або крохмалю». Україна потенційно може налагодити експорт цих продуктів до Кореї.

Крім того, перспективним є експорт чорних металів, виробів з чорних металів, соєвої олії, залишків і відходів харчової промисловості, продуктів неорганічної хімії, електричних машин, приладів оптичних і фотографічних.

Для розвитку торгівлі з Республікою Корея важливо враховувати особливості її митного тарифного та нетарифного регулювання.

Україна є членом СОТ з 2008 року, Республіка Корея – з 1 січня 1995 року, а членом ГАТТ – з 14 квітня 1967 року. Як Україна, так і Корея, вже виконали взяті при вступі до СОТ/ГАТТ зобов'язання щодо «зв'язування» ставок імпортного мита на певному рівні (зниженню імпортних тарифів до певного так званого «зв'язаного рівня» відповідно до свого розкладу тарифних скорочень).

Середній зв'язаний тариф (рівень, на якому при вступі до СОТ країни зобов'язалися «зв'язати» свої тарифи згідно розкладу тарифних скорочень) складає 5,9% для України і 16,5% для Республіки Корея [2,3]. Це означає що на сьогодні, коли обидві країни вже виконали свої зобов'язання із скорочення тарифів, рівень тарифного захисту Кореї значно перевищує рівень тарифного захисту України.

Причому середній зв'язаний тариф України по сільськогосподарським товарам складає 11,1%, а Республіки Корея – 58,0%. Менш відчутною є різниця середніх зв'язаних тарифів України і Кореї по несільськогосподарським товарам – відповідно 5,0% і 9,8%.

Крім того, Корея застосовує тарифні квоти відповідно до своїх багатосторонніх зобов'язань щодо доступу до сільськогосподарського ринку для 227 десяти значних тарифних позицій. Україна ж має тільки одну тарифну квоту на імпорт цукру-сирцю з тростини обсягом 267,8 тисяч тонн за ставкою імпортного мита 2% в межах квоти. Тарифні ставки в рамках тарифних квот Кореї коливаються від нуля до 50%, а ставки поза квотами залишаються дуже високими. Наприклад, на сухе молоко ставка в межах тарифної квоти становить від 20% на сухе молоко з порошку до 40% на сухе молоко у гранулах, а поза квотою – 176% [4, с. 171]. Ставка на натуральний мед у межах квоти становить 20%, а поза квотою – 243%. У структурі товарного експорту України в Корею переважають зернові культури. Їх частка у загальному експорті товарів становить 53,6%. На окремі товари цієї групи при експорті в Корею встановлені

квоти з тарифом в межах квоти: 20% на ячмінь, 1,8% на фуражну кукурудзу, а тариф поза межами квот становить відповідно 299,7% і 328%, тобто фактично є заборонним.

Проведений порівняльний аналіз тарифних режимів України та Кореї недвозначно свідчить про їх несиметричність, що створює нерівні умови у взаємній торгівлі, більш вигідні для Кореї.

Високі нетарифні бар'єри доступу на ринок Кореї пов'язані із складною системою контролю вимог безпечності продукції, який здійснюється декількома міністерствами і урядовими установами [4, с.74-77]. Законодавча відповідальність за регулювання безпечності та якості харчових продуктів у Республіці Корея розподілена між декількома міністерствами. Міністерство харчових продуктів та лікарських засобів (англ. The Ministry of Food and Drug Safety (MFDS)) регулює безпечність харчових продуктів (включаючи продукти рослинного, тваринного походження та аквакультуру), тоді як Міністерство сільського господарства, продовольства та сільського розвитку (англ. The Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs (MAFRA)) займається питаннями охорони здоров'я тварин та рослин (включаючи заходи щодо карантину імпорту тварин і продуктів тваринного походження і карантину рослин і продукції рослинного походження).

З березня 2013 року за стандарти та технічні умови на м'ясо, молочні продукти та яйця відповідає MFDS, а за стандарти для тварин та продуктів тваринного походження MAFRA. Корея забороняє ввезення тварин та їх продуктів з країн, які постраждали від епізоотичних захворювань тварин, таких як ящур та губчаста енцефалопатія (BSE). Імпорт із країн, уражених високопатогенним вірусом пташиного грипу, також заборонено. Імпорт сиру повинен відповідати корейським вимогам пастеризації.

Високі нетарифні бар'єри створені в Кореї також для імпорту сільсько-господарської продукції в межах тарифних квот [4, с. 62-63].

Тарифні квоти управляються або розподіляються 24-ма різними організаціями, включаючи міністерства, державні торговельні установи (наприклад, Корейську корпорацію торгівлі сільськогосподарськими товарами, рибними продуктами та продовольством, MAFRA та різні асоціації виробників. У деяких випадках агенство, що здійснює управління, перебуває у власності або під контролем корейських виробників, які конкурують із імпортованим товаром. За винятком Національної федерації сільськогосподарських кооперативів, Національної федерації лісових кооперативів та Сільськогосподарського кооперативу виробників цитрусових культур, асоціації виробників включають членів, які переробляють продукти харчування, імпортовані за тарифними квотами. Це порушує принцип управління імпортом, за яким безпосередньо зацікавлені сторони не мають бути безпосередньо залучені до контролю за імпортом. У більшості випадків такі асоціації (наприклад, Корейська асоціація кормів, Корейська асоціація переробної кукурудзяної промисловості, Корейська асоціація паперової промисловості, Корейська асоціація молочної промисловості та Корейська асоціація переробників сої) не виробляють товари, що конкурують з імпортованими, але використовуює їх для переробки у харчові продукти або для

виробництва кормів для тварин, оскільки внутрішнє сільськогосподарське виробництво Кореї не може задовольнити попит на інгредієнти або сировину, що використовується для переробки.

Аналіз особливостей митного тарифного і нетарифного регулювання Республіки Корея дозволяє розробити такі рекомендації для розвитку вітчизняного експорту в цю країну.

1. Враховуючи складний механізм розподілу тарифних квот на імпорт сільськогосподарської продукції в Республіку Корея, який передбачає участь не тільки державних установ і державних підприємств, але і асоціацій виробників та переробників сільськогосподарської продукції, для успішного просування експорту вітчизняних сільськогосподарських товарів в Корею необхідні не тільки міжурядові домовленості, але і налагодження зв'язків між виробничими асоціаціями України та Республіки Корея.

2. Ринок Республіки Корея достатньо закритий з високими тарифними і нетарифними бар'єрами. Проте аналіз торговельної політики Кореї показує, що значна частина ринку сільськогосподарських товарів Кореї була відкрита завдяки великій кількості ЗВТ. Станом на 2016 рік імпорт сільськогосподарських продуктів Кореї (тваринницьких та рослинницьких) становив приблизно 30,2 млрд. дол. США, з них імпорт від партнерів по ЗВТ становив приблизно 24,9 млрд. дол. США, або 82,4% [5, с.13]. Тому для розвитку експорту сільськогосподарських товарів України в Республіку Корея доцільно ініціювати переговори щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та Республікою Корея.

#### **Список використаних джерел:**

1. World Trade Organization. Trade Profiles. 2020. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/status\\_e/daily\\_update\\_e/trade\\_profiles/KR\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/status_e/daily_update_e/trade_profiles/KR_e.pdf)
2. Ukraine and the WTO. Tariff profile. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/status\\_e/daily\\_update\\_e/tariff\\_profiles/UA\\_E.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/status_e/daily_update_e/tariff_profiles/UA_E.pdf).
3. Republic of Korea and the WTO. Tariff profile. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/status\\_e/daily\\_update\\_e/tariff\\_profiles/CN\\_E.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/status_e/daily_update_e/tariff_profiles/CN_E.pdf);
4. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Republic of Korea. Revision. 6 January 2017. WTO Trade Policy Review Body. WT/TPR/S/346/Rev.1. URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tpr\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm)
5. Trade Policy Review. Report by Republic of Korea. Revision. 6 January 2017. WTO Trade Policy Review Body. WT/TPR/G/346/Rev.1. URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tpr\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm)



**Panteleiev V. P.,**  
*doktor ekonómie, profesor,*  
*profesor katedry účtovníctva a daní,*  
*Národná akadémia štatistiky, účtovníctva a auditu, Kyjev*

## **ŽIVOT SPOLOČNOSTI TOMASH BATEY (*Tomáš Baťa*) Z OBCHODNÝCH ANALYTICKÝCH PRÍLEŽITOSTÍ V MEDZINÁRODNÝCH ČINNOSTIACH (Z HISTÓRIE RIADENIA)**


História obuvníckeho podnikania, používanie pokrokových metód riadenia výroby a komplexné podnikateľské úsilie na začiatku dvadsiateho storočia sú pozitívnym príkladom účinných opatrení v oblasti riadenia, podnikania a riešenia sociálnych problémov. Tabuľka 1 poskytuje informácie o živote Tomáša Baťu a hlavných charakteristikách systému riadenia spoločnosti Baťa.

*Tabuľka 1*

### **Zložky úspechu a hlavné ukazovatele systému riadenia Tomáša Baťu v obuvi sa týkajú spoločnosti Baťa**

Suroviny pre úspech	Pokyny na implementáciu
1	2
Osobnosť, oblasť činnosti	<b>Tomáš Bata</b> (česky – <b>Tomáš Baťa</b> (1876-1932)), v roku 1894 spolu so svojim starším bratom a sestrou otvoril rodinnú obuvnícku spoločnosť vo Zlíne (dnešná Česká republika, Morava). Výroba obuvi výhradne z kože značkových obchodov. Baťa zmodernizoval obuvnícky priemysel zavedením najskôr továrenskej výroby a maloobchodu. T. Baťa dokázal spojiť inovatívne prístupy s kultúrnou identitou rodnej Moravy a vytvoril takzvaný „systém riadenia Batiho“ [1].
Právne postavenie spoločnosti	V roku 1931 sa postavenie rodinného podniku zmenilo na akciovú spoločnosť s počiatočným kapitálom 135 miliónov korún, po ktorej sa po celom svete začali objavovať dcérske spoločnosti, obchody v Nemecku, Anglicku, Holandsku, Poľsku a mnohých ďalších krajinách
Podnikateľský nápad	„Náš zákazník je náš šéf“ a „Objednávka zákazníka je pre nás svätá“ [2]
Zahraničná ekonomická činnosť spoločnosti	Poloha Zlína v strede husto osídlenej Európy – 150 km do Bratislavy, 185 km do Viedne, 300 km do Prahy, 320 km do Budapešti, 500 km do Varšavy a 650 km do Berlína – prispela k rozšíreniu zahraničného obchodu. V roku 1924 sa Batya začala zameriavať na zahraničný trh. Vytvoril sieť obchodov v zahraničí. Predával za ceny nižšie ako cenová úroveň konkurencie, než sa mu podarilo zlikvidovať trh [3]
Dôležitosť vývozu obuvi pre zahraničnoobchodné činnosti Česko-Slovenska	V rokoch 1926-1928 sa zvýšil vývoz obuvi a Baťa mal viac ako polovicu všetkého československého vývozu.
Inovácie v oblasti riadenia	Štyri písmená BAĽA sa stali všadeprítomným symbolom odvážneho a úspešného podnikania. V roku 1920 p. obchodné oddelenie rastie do

1	2
	samostatného oddelenia – marketingového a reklamného oddelenia. Tovareň začína vydávať firemné noviny a reklamné katalógy, vytvára moderné logo spoločnosti, zavádza psychologické ceny „Batevskie“ (ktoré končí „9“), zľavy (20 – 50%) a tržby.
Vlastnosti systému riadenia T.Bati	integrácia práce, nie deľba práce; celostná orientácia systému; neustále inovácie a zlepšovanie kvality; brigáda a obchodná samospráva; zdieľanie ziskov a autonómie; účasť pracovníkov na spoločnom určovaní politiky podniku s administratívou; jasne vymedzená zodpovednosť každého zamestnanca a čo je obzvlášť dôležité – kapitalistické podnikanie, v centre ktorého je osoba. Každý zamestnanec v tomto systéme je považovaný za partnera a spoločníka a všetci pracovníci sú vlastníkami a kapitalistami [2]
Spoločenské aktivity	Pre svojich pracovníkov postavil domovy a v rámci dobrovoľného záväzku svojej spoločnosti poskytoval sociálnu infraštruktúru – nemocnice, múzeá, cesty, kostoly, bazény, rodinnú rekreáciu, štadióny. T. Batya založil vlastnú školu riadenia a sám v nej organizoval proces učenia. Usiloval sa o väčšiu nezávislosť a vertikálnu integráciu: železnice, vodné cesty, letiská, majetky, lesy, dokonca aj miestna samospráva – všetko súvisí s činnosťami jeho podniku [2]
Mzdový systém	4 hlavné typy platieb: <ul style="list-style-type: none"> <li>• trvalý plat – pre zamestnancov na technických, ekonomických a administratívnych pozíciách</li> <li>• individuálna platba za kusovú prácu – prijímajú ju zamestnanci na zvláštnych pozíciách</li> <li>• kolektívna mzda za kusovú prácu – pre pracovníkov dielni</li> <li>• bonus - získaný niektorými poprednými pracovníkmi stránky [3]</li> </ul>
Nevyhnutná úloha kvality	použitá kvalita ako spôsob zníženia nákladov pri vytváraní spokojnosti zákazníka; implementácia riadenia kvality [4].
Plánovaná ekonomika	Podľa prvého desaťročného plánu mala vyrábať 100 000 párov topánok denne, tento plán sa však podarilo prekonať dvakrát za rok. Preto začali pripravovať ročné plány, ktoré obsahovali plány výkonnosti pre každé oddelenie. Tie boli zasa rozdelené do týždenných plánov a tie do denných programov. Preto bol pre každý deň stanovený presný cieľ [3]
Tvorba ekonomických jednotiek, ktoré mali svoj vlastný účet ziskov a nákladov	autonómne dielne položili základ celého podniku. Za všetkým bol pán, ktorý bol za všetko zodpovedný. Každé oddelenie a každá dielňa v doslovnom zmysle slova sa podieľali na celom výrobnom procese – nakupovali prichádzajúci tovar z iného oddelenia, ktoré sa po dokončení predalo ďalšiemu oddeleniu. Tento systém bol prepojený systémom administratívnych budov, ktoré fungovali na rovnakom princípe [3]
Manažérske účtovníctvo	používalo rôzne nástroje manažérskeho účtovníctva, vč. výpočet založený na činnostiach, analýza ziskovosti zákazníkov, obchodné štatistické informácie [3]
Kontrola	metódy riadenia boli súčasťou integrovaného kontrolného systému
Reštrukturalizácia podnikania	Spoločnosť Bati, ktorá čelí tlaku európskych právnych predpisov, sa zameriava na mimoeurópske krajiny. Závod Batanagar neďaleko Kalkaty v Indii sa stal najväčším zámorským podnikom koncernu Bata [1]
Významné osobnosti	Český bežec Emil Zatopek (1922-2000) pracoval a navštevoval športové kluby spoločnosti v obuvníckej továrni v Zlíne. Otto Wichterle (1913-1998), český chemik, vynálezca silonu a mäkkých kontaktných šošoviek pracoval vo výskumných chemických dielňach Baťa [1]

1	2
Spoločnosť Tomáša Baťa naďalej úspešne funguje	Baťa bol jedným z oficiálnych sponzorov svetového pohára FIFA 1986 v Mexiku. Baťa sponzoroval aj svetový šampionát v e-športe 2014. Rada obuvi Bata Group teraz pozostáva z 18 rôznych druhov obuvi: od klasických pánskych modelov, dámskych, športových, detských, školských topánok až po obuv na bežné nosenie do ulice [1]
Logo (značka) obuvníckej spoločnosti	
V populárnej kultúre	Obuvníkov syn, ktorý sa stal „kráľom topánok“, klasikom riadenia, „systémom riadenia Bati“, predchodcom „systému riadenia kvality“, podporovateľom taylorizmu, funkcionalizmu a mnohých aspektov hnutia Garden City; ignorujúc obchodné triky, po prvýkrát sa stáva výhodnejšie kupovať nové topánky ako opravovať staré [1,2,3].
„Značkové“ tajomstvo	Riadiaci systém je jeden celok, ktorý sa nedá reprodukovat' po častiach [2]
Súčasná charita: lojalita k našim tradíciám sociálnej podpory	Firma bola aktívna v globálnej kampani: Od vypuknutia epidémie COVID-19 nadviazala spoločnosť Bata spoluprácu s dlhoročnými nadáciami, charitatívnymi partnermi, vládnyimi úradníkmi a inými organizáciami prostredníctvom svojej iniciatívy Heroes Bati s cieľom reagovať na pandémiu COVID-19 rôzne krajiny ako India, Česká republika, Bangladéš, Pakistan, Kolumbia, Taliansko, Keňa, Zimbabwe, Čile, Peru, Thajsko, Malajzia. "Baťa" vyrábala a darovala pleťové masky, pleťové masky a ochranné prostriedky pre zdravotníckych pracovníkov a darovala potraviny, hygienické výrobky alebo potreby prostredníctvom Baťovho detského programu a nadácie Baťa topánky. Baťa daroval 1 milión párov topánok zdravotníckym pracovníkom, dobrovoľníkom a ich rodinám. [1]

Trh je v súčasnosti vnímaný výlučne ako medzinárodný (svetový, globálny); jedinou možnou činnosťou v našej dobe je činnosť podniku na medzinárodných platformách, ako aj činnosť zahraničných spoločností na štátnych územiach; prekážky v podobe zavedenia colných a dovozných obmedzení odporujú hospodárskej súťaži, poškodzujú spoločnosť a ľudstvo a znižujú príjmy pracovníkov [2]. Je potrebné kreatívne využiť pozitívne skúsenosti klasiky manažmentu.

### Zoznam použitých zdrojov:

1. Официальный сайт «Bata». URL: <http://www.bata.com/>
2. Уорнер М. Классики менеджмента. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 1168 с.
3. Rybka Z. Principles of the Bata Management System. Zlín: Tomas Bata University, 2008. 103 p.
4. Tribus M. Lessons from Tomáš Baťa for the Modern Day Manager. URL: <http://digilib.k.utb.cz/handle/10563/26069>

**Панченко В. Г.,**  
доктор економічних наук,  
директор Аналітичного центру економіко-правових  
досліджень та прогнозування,  
Федерація роботодавців, м. Київ

## СУЧАСНА ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ СТАБІЛІЗАЦІЙНИХ ПРОГРАМ В УМОВАХ КОРОНАКРИЗИ

Економічна криза внаслідок епідемії COVID-19 очікувано призведе до безпрецедентної рецесії, ставши результатом як шоку попиту (*внаслідок скорочення доходів домогосподарств*), так і шоків пропозиції (*внаслідок скорочення виробництва товарів і послуг*), що актуалізуватиме запит на використання монетарних та фіскальних інструментів антикризового регулювання. Якщо навіть криза в галузі охорони здоров'я буде тимчасовою, її економічні наслідки в довгостроковій перспективі можуть бути драматичними. У цьому контексті роль урядів і центральних банків полягає в тому, аби мільйони людей не стали безробітними, а бідні – біднішими. Підтримка домогосподарств та підприємств набуває вигляду широкого спектру субсидій, зокрема, податкових пільг, відтермінування сплати заборгованості та податків, програми допомоги частково безробітним, тобто тим, чий робочі години або заробітна плата були зменшені, а також збереження доходів для робітників та людей, які безпосередньо уражені вірусом.

На макроекономічному рівні ця стратегія буде підкріплена заходами фіскального та монетарного стимулювання [1], що значно контрастує зі способами вгамування наслідків фінансової кризи 2008-20012 рр. [2-6]. По-перше, глави держав та міністри фінансів ЄС погодились запровадити спеціальне положення Пакту про стабільність та зростання (ПСР), згідно з яким «національні уряди можуть накачувати економіку грошима стільки, скільки їм потрібно». По-друге, Європейський центральний банк оголосив про нову тимчасову програму кількісного пом'якшення на суму 750 млрд євро. Програма надзвичайних закупівель у випадку пандемії (*Pandemic Emergency Purchase — PEPP*) тривала до кінця 2020 року, при цьому уряди зможуть збільшити дефіцит бюджету, не стикаючись з побоюваннями спекулятивних атак з боку фінансових ринків [7]. Завдяки Програмі надзвичайних закупівель ЄЦБ матиме багато можливостей для втручання у ринок облігацій, щоб не допустити зростання доходності державних облігацій до непідйомних рівнів. Таким чином, ЄЦБ належним чином запобіг черговій борговій кризі Єврозони, яка могла б відбутися на додачу до кризи у сфері охорони здоров'я [8].

Однак життєво важливо розуміти, що поєднання послаблення фіскальних норм та додаткове кількісне пом'якшення не є стимулом у сенсі запобігання спаду шляхом збільшення попиту, адже така стратегія прогнозовано опиниться в протиріччі зі *стратегією стимулювання ділової активності, яка необхідна для*

уповільнення поширення вірусу. На даний момент пріоритетом є не розширення економічного зростання шляхом посилення попиту, а просто забезпечення того, щоб компанії не закривались, і не залишити сам на сам у боротьбі з проявами та наслідками кризи вразливі домогосподарства.

Щоб утримати бізнес на плаву, майже кожна країна переглянула графік стягнення податкових платежів. Це ефективний і простий спосіб, за допомогою якого уряд може надати кредит підприємствам та домогосподарствам. Інша політика передбачає жорсткі компроміси. Італія та Іспанія запровадили мораторій на виплати багатьох позик. Однак існує ризик того, що рефінансування банками кредитів призведе до фінансової кризи. ЦБ купують державні облігації, щоб підтримувати процентні ставки на низькому рівні, а також надають кредити банкам і безпосередньо компаніям без обмежень та під маленький відсоток. Таким чином, ЦБ дуже ризикують, що ці численні кредити не будуть повернені. На даний момент центральні банки запровадили модифіковану мережу кредитування один одного (за допомогою так званих своп-ліній), однак у цій мережі є чимало прогалин, в результаті чого багато ринків, що розвиваються, ризикують вичерпати іноземне фінансування, оскільки приватні інвестори тікають з їхніх ринків. Складніше питання полягає в тому, чи забезпечувати підприємства ліквідністю потрібно у формі кредиту чи грантів. Німеччина надає кредити, не встановлюючи обмежень щодо того, скільки фірми можуть позичати у держави, але позики повинні бути повернені, *навіть якщо на це піде багато років*. Данія схиляється до грантів, компенсуючи компаніям до 90% заробітної плати, виплати лікарняних, оренди та інші постійні витрати [9].

Сумарний пакет антикризових фіскальних заходів у світі станом на вересень 2020 року МВФ оцінює в сумі 11,7 трлн дол. США або 12% світового ВВП. Як зазначає Т. Богдан, близько  $\frac{1}{2}$  вартості цих заходів складають видаткові програми і податкові послаблення, а решта – це заходи з державної підтримки ліквідності компаній, які включають бюджетні і субсидовані державою позики, державні гарантії та поповнення державою статутних капіталів компаній. У розвинутих країнах вартість фіскальних пакетів, розроблених у відповідь на пандемію, фахівці МВФ оцінюють на рівні 20,3% ВВП у 2020 р. У структурі фіскальних пакетів додаткові державні видатки і податкові заходи досягають 9,3% ВВП, а фіскальні заходи з підтримки ліквідності компаній – 11% ВВП [27]. Серед великих економік найбільшими обсягами фіскальних пакетів порятунку відзначалися: Німеччина – 39,2% ВВП (включаючи фіскальні заходи з підтримки ліквідності – 30,8% ВВП); Італія – 37,9% (33%); Японія – 35% (23,7%); Великобританія – 25,7% (16,6%); Франція – 21% (15,7%); США – 14,2% ВВП (2,5% ВВП). Цікаво, що цільова спрямованість фіскальних пакетів у розвинутих країнах диктувалася не тільки мотивами запобігання колапсу економіки, а й досягнення бажаних структурних змін [27].

У порівнянні з фіскальною політикою, потенціал якої обмежується станом бюджетного дефіциту, «гвинтокрильні» гроші є привабливим варіантом вирішення проблеми стимулювання економічної активності. Хоча ефект від «гвинтокрильних» грошей важко прогнозувати, очікується, що виплата 1000

євро кожному громадянину у Євросоні збільшила б сукупний випуск щонайменше на 1,2%. Крім того, «гвинтокрильні» гроші в країнах ЄС сприяють обмеженню зростання приватного боргу, оскільки домогосподарства, що є вразливими до змін, зможуть використовувати їх для погашення своїх боргів, споживчих кредитів, орендної плати та заборгованості за іпотечними кредитами, спричиненими заходами стримування та тимчасовою втратою зарплати. Підвищення купівельної спроможності населення за допомогою прямих переказів, швидше за все, підніме рівень інфляції в країнах ЄС ближче до 2%, навіть з помірним ризиком перевищення даного показника. Але за нинішньої кон'юнктури ринку таке підвищення було б лише вигідним для економіки, оскільки вищий рівень інфляції «компенсував» би дефляцію попередніх років, а також сприяв би зменшенню державного та приватного боргів у умовах глобальної макроекономічної взаємозалежності [10-12].

### Список використаних джерел:

1. Богдан Т. Фіскальне стимулювання чи гальмування? URL: [https://lb.ua/blog/tetiana\\_bohdan/470830\\_fiskalne\\_stimulyuvannya\\_chi.html](https://lb.ua/blog/tetiana_bohdan/470830_fiskalne_stimulyuvannya_chi.html)
2. Відякіна М.М., Резнікова Н.В. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики. *Культура народів Причорномор'я (Проблеми матеріальної культури. Економіка. Географія)*. 2014. № 257. С. 46–52.
3. Відякіна М.М., Резнікова Н.В., Детермінанти кризових потрясінь: макроекономічні виміри. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. 2013. №33 (2). С. 96–101.
4. Відякіна М.М., Резнікова Н.В. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 5 (171). С. 23-27.
5. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Роль монетарної політики в досягненні економічної стабільності: асиметрії трансмісійного механізму. *Економіка та держава*. 2016. № 3. С. 7-12.
6. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Сучасна глобальна криза як трансформаційна ознака цивілізаційних змін. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. №6. С. 47-53.
7. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Чи можна допомогти грошима всім без ризиків для економіки. *Дзеркало тижня*. 2020. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/nu-shcho-poletili.html>
8. Coppola F. Is 'helicopter money' the answer to the looming economic crisis? *openDemocracy*. 2020. URL: <https://www.opendemocracy.net/en/oureconomy/helicopter-money-answer-looming-economic-crisis>
9. Helicoptering money into Europe. The virtual credit card solution. URL: <https://www.ceps.eu/helicoptering-money-into-europe/>
10. Резнікова Н.В., Рубцова М. Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с.

11. Резникова Н.В. Макроэкономические координаты глобальной неозависимости. *Rozwój społeczności międzynarodowej: przeszłość oraz nowe wyzwania*: Lwów-Olsztyn, 2016. S. 37-48.

12. Резникова Н.В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости. *Modern Science — Moderní věda*. 2016. № 2. P.52-55.

**Пасічник Т. І.,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

### **ВІЙНА ТА ТОРГІВЛЯ В «МИРНЕ СТОЛІТТЯ»: ВПЛИВ МІЖДЕРЖАВНИХ ВІЙН НА ДВОСТОРОННІ ТОРГОВІ ПОТОКИ ПІД ЧАС ПЕРШОЇ ХВИЛІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ, 1830 – 1913**

Перша хвиля глобалізації, що відбувалася у 1830 – 1913 роках, сприяла швидкій інтеграції товарних, факторних ринків та утворенню нових торгових зв'язків у міжнародній спільноті. Та чи був цей процес пасивним, тобто таким, що стався внаслідок поетапного розвитку світу? Чи утворення нових торгових зв'язків між країнами – це лише реакція світу на порівняно мирне середовище «постнаполеонівського» ХІХ століття [1]. Хоч і цей період не був повністю позбавлений від війн та напружених політичних стосунків між державами, все ж Віденський конгрес 1815 року забезпечив сприятливі умови для співпраці країн.

Згідно з М. Р. Саркесом та Ф. Вайманом за період 1816 – 1999 роки можна спостерігати значне підвищення кількості можливих утворених пар країн, що перебувають у стані війни [2]. Це пояснюється збільшенням кількості суверенних держав на міжнародній арені за період ХІХ століття, що дає змогу утворити не 253 попарні поєднання, як у 1816 році, а 18000 (1999 році) [1]. Ця тенденція допомагає нам зробити висновок, що кількість війн та збройних конфліктів у ХІХ столітті не є прогресивно більшою, ніж у ХVІІІ та ХХ ст. А тому ми розглядаємо цей період ідеально сприятливим (в тому числі і завдяки військовим втручанням) для утворення нових торгівельних зв'язків та для пришвидшення темпів глобалізації світу.

Перш ніж розглядати та досліджувати появу нових міжнародно-торгівельних акторів та їх діяльність, варто описати можливі утворені відносини між ними, опираючись на їхній статус: нейтральна країна та країна, що знаходиться у стані війни. При середовищі, що локалізується на міжнародному «полі бою», коли дві країни знаходяться у стані війни, можуть виникнути наступні явища: поживлення торгової діяльності в різних сферах між нейтральною країною з одним суб'єктом воєнних дій, з іншим, з обома зразу, а також між нейтральною країною та

державою, що знаходиться у подібному статусі, внаслідок припинення часткового або повного товарного обміну між відповідною країною та країною, що знаходиться у стані війни, внаслідок перерозподілу часток виробництва на військову та промислову сфери, що не є тими, які потребує країна імпортер [6]. Згідно зі статистичними даними RИCardo за період 1830-1915 років ми аналізуємо 40342 двосторонніх товарних відносин [2]. Зі загальної кількості лише 99 спостережень це торгові зв'язки між країна, що знаходяться у стані війни, це становить 0,2% [3]. Отже, які очікувалось, торговельні відносини між супротивниками було на низькому рівні, що дає підґрунтя та умови ( у 99,8%) для сполучення між союзниками або нейтральними країнами. У цей період торгівля між союзниками зросла на 50%, тоді як торговельні відносини між воюючою та нейтральною сторонами зросла лише на 20% [4; 2]. Хоч за статистикою [1], ми помічаємо зменшення торгівлі між ворогуючими сторонами у розмірі 40%. Тут слід зазначити, що механістичне перенесення таких результатів спостережень на сучасні реалії, де «війна» набуває конотації «війни торговельної», «нормативної війни» в сенсі регуляторної конкуренції або «війни економічних суперників», не підтверджується практикою ведення останніх [6; 7], і скорочення обсягів торгівлі, навіть попри економічну міць країн-учасниць торговельних суперечок, є не настільки значним [7; 8]. Водночас, подібний стан справ повністю легітимує ревізію співвідношення ролі ринку та уряду при вирішенні глобальних проблем [9], до яких зараховано і проблему підтримки миру та протистояння військовій ескалації [10].

У «мирному столітті» війни велися між державами, чиї торгово-економічні відносини були на розвиненому рівні. Це стосується таких пар країн, як: Данія – Пруссія, Велика Британія, Ірландія – Персія, Італія – Франція – П'ємонт, Велика Британія, Франція, Іспанія – Мексика, Велика Британія – Японія, Іспанія – Перу, Чилі тощо. Подібна ситуація зумовила тимчасове припинення торговельних сполучень між державами. Але, окрім заміни старих трогових каналів новими, відбувається процес поступового відродження відносин між раніше ворогуючими країнами після закінчення бойових дій. Модель фіксованого впливу пар країн показує зниження в середньому на 40% торгівлі між супротивниками, але вже збільшення більше ніж на 50% торгівлі у порівнянні з довоєнним рівнем після відновлення миру.

Отже, результати згаданих вище досліджень дають нам підставу зробити наступний висновок: війни протягом довгого 19 століття сприяли негативному впливу на економічні та торговельні відносини, але цей негативний вплив переважно обмежувався економіками воюючих країн, тоді як нейтральна торгівля, в основному, не зазнавала впливу або навіть зростала під час війни. Ці наслідки можна пов'язати, по-перше, з тимчасовим характером конфліктів ХІХ століття, що давало змогу в короткі терміни повертатись до довоєнних стану справ, по-друге, порівняно високим рівнем торгових податків, що робило військові затрати менш сумісними з одночасним скороченням обсягів виробництва, а також, по-третє, низьким рівнем торгової спеціалізації, що давав можливість комфортної та швидкої заміни міжнародних партнерів.



### Список використаних джерел:

1. Karlsson L., Hedberg P. War and trade in the peaceful century: the impact of interstate wars on bilateral trade flows during the first wave of globalization, 1830–1913. 2021. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/ehr.13053>
2. Dedinger B., Girard P. Exploring trade globalization in the long run: The RICardo project. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01615440.2016.1220269>
3. Glick R. Collateral Damage: Trade Disruption and the Economic Impact of War. URL: <http://www.frbsf.org/publications/economics/papers/2005/wp05-11.pdf>
4. Federico G., Tena-Junguito A. World Trade, 1800-1938: A New Synthesis. *Revista De Historia Económica. Journal of Iberian and Latin American Economic History*. 2019. Vol. 37(1). P. 9-41.
5. Panchenko V., Reznikova N., Bulatova O. Regulatory Competition in the Digital Economy: New Forms of Protectionism. *International Economic Policy*. 2020. № 1-2 (32-33). P. 49-79.
6. Reznikova N., Ivashchenko O., Aslanova E. США, Китай і Мексика в центрі торгової війни: зміст та специфіка розгортання економічних конфліктів в XXI столітті. *Wojna – konflikt – spór. Obszary rywalizacji w przestrzeni międzynarodowej* / R. Kordonski, A. Kordonska, Ł. Muszyński (red.). Olsztyn–Lwów: Instytut Nauk Politycznych UWM w Olsztynie, 2020, S. 133-157.
7. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика. Київ: Либідь, 2019. 960 с.
8. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80.
9. Резнікова Н. В. Роль государства и рынка в дискурсе глобализации: вызовы взаимозависимости. *Финансовые исследования*. 2014. № 2 (43). С. 15–22.
10. Reznikova N., Ivashchenko O., Rubtsova M. Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development. *Ekonomika ta derzhava*. 2020. Vol. 7. P. 24–31.

**Пастернак Є. Є.,**  
аспірант,

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КІБЕРБЕЗПЕКИ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ**

Кібербезпека, відповідно до стандарту в сфері кібербезпеки ISO / ІЕС 27032:2012, визначається як безпека в кіберпросторі або як збереження конфіденційності, цілісності, доступності та інших важливих властивостей

активів користувачів і організацій типу автентичність, обліковість і надійність в кіберпросторі [1].

Кіберактиви, що існують в кіберпросторі і вимагають захисту, поділяються на фізичні (існують в реальному світі) і віртуальні (існують тільки в кіберпросторі) [2].

Відповідно до стандарту ISO / IEC 27032: 2012, загрози кібербезпеки можна поділити на дві великі групи [1]:

- загрози для активів користувача;
- загрози для активів організації.

Загроза кібербезпеки з потенційної можливості перетворюється в реальну кібератаку в випадку, коли відповідними уразливими місцями скористається деяке джерело – суб'єкт, яким може бути фізична особа, матеріальний об'єкт або фізичне явище. У разі реалізації потенційна загроза стає кібератакою, тобто спробою проникнення в інформаційну інфраструктуру, яка може несприятливо відобразитися на кібербезпеці.

Таким чином, не можна не відзначити, наскільки важливо забезпечувати кібербезпеку в сучасній економіці, адже втрати можуть бути просто колосальними [3]. Боротьба з кіберзлочинністю ведеться на всіх рівнях: міжнародному, державному, регіональному, галузевому та на рівні окремо взятих суб'єктів (зокрема, кредитних організацій).

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Рада Європи, Європейський союз (ЄС), Організація Об'єднаних Націй (ООН) та Інтерпол відіграють важливу роль в координації міжнародних зусиль, побудові міжнародної співпраці в боротьбі зі злочинами в сфері високих технологій.

Виділяють основні напрямки боротьби з кіберзлочинністю:

1. Міжнародне співробітництво. У зв'язку з масштабом і глобальністю проблеми розвитку кіберзлочинності, протидіяти їй жодна країна поодиноці ефективно не може. Тому ключовим напрямком боротьби з кіберзлочинністю є діяльність міжнародних організацій (ОЕСР, ООН, Інтерпол, ЄС та ін.), співпраця окремо взятих держав, розробка заходів, а також укладання угод і договорів.

2. Боротьба з кіберзлочинністю на рівні окремої держави:

– удосконалення законодавства. Розвиток законодавчої діяльності істотно відстає від розвитку інформаційних технологій, в тому числі нових форм кіберзлочинності, тому органи влади концентрують увагу на виниклу проблему і розробляють (вдосконалюють) нормативно-правові акти, посилюючи санкції за кіберзлочини і т. д.;

– проведення різних конференцій, форумів, створення умов для проведення наукових досліджень в галузі забезпечення кібербезпеки;

– створення державних центрів кібербезпеки, здатних розробляти нові підходи в сфері захищених відкритих інформаційних технологій і готувати висококваліфіковані кадри для компаній-лідерів світового ІТ-ринку;

– централізація управління кібербезпекою, створення єдиного регулятора.

3. Боротьба з кіберзлочинністю на рівні окремого банку:

– удосконалення програмного забезпечення, засобів захисту (антивірусів і т. д.);

– розробка моделей оцінки кібер-ризиків;

– впровадження нових технологій, що дозволяють знизити ризик виникнення кібератак (блокчейн і т. д.);

– страхування кібер-ризиків;

– підвищення кваліфікації всіх працівників організації, діяльність яких пов'язана з комп'ютерними технологіями, здатними стати жертвою кібератаки.

Кіберзлочинність, є справжньою епідемією XXI століття, яка охоплює абсолютно всі країни світу в тому чи іншому масштабі. Найбільше від цієї проблеми страждають розвинені країни. Втрати, які несе світова економіка, в тому числі світовий банківський сектор, просто колосальні і продовжують щорічно зростати.

Так, дослідницька компанія CybersecurityVentures в своєму щорічному звіті про кіберзлочинність за 2019 року прогнозує, що до 2021 року кіберзлочинність буде коштувати світу понад 6 трлн дол. США, порівняно з 3 трлн дол. США в 2015 році [4]. Витрати на кібербезпеку в сукупності перевищать 1 трлн дол. США за 5-річний період з 2017 по 2021 рік.

У 2019 кібербезпека була широко обговорюваною темою в політиці. Відключення електроенергії в Венесуелі, відкриті військові операції в кіберпросторі між конфліктними державами і цілеспрямована дестабілізація Інтернетом в деяких країнах створили надзвичайно небезпечні прецеденти, які можуть привести до соціально - економічного збитку і дестабілізувати ситуацію в постраждавших державах [5].

Аналітики антивірусної компанії McAfee виділили основні фактори, які послужили причиною зростання світового рівня кіберзлочинності [6]:

– витончені хакерські атаки;

– швидке впровадження нових технологій кіберзлочинцями;

– спрощення здійснення дій у зв'язку з появою і розвитком кіберзлочинності як послуги;

– розширення ринку кіберкримінальних послуг;

– поширення криптовалюти і ін.

Світовий ринок кіберзлочинів активно розвивається і приносить все більше і більше втрат. Однією з ключових цілей кібершахраїв і раніше залишаються кредитно-фінансові організації, і з кожним роком махінації злочинців стають все більш витонченими.

Ситуація з кіберзлочинністю в світі виглядає наступним чином: щорічний збиток від кіберзлочинів в Бразилії складає 8-15 млрд дол. США, в Індії – 4-8 млрд дол. США, в КНР – 25-26 млрд дол. США, в ПАР – 0,6 млрд дол. США.

### Список використаних джерел:

1. ISO/IEC 27032:2012 Information technology – Security techniques – Guidelines for cybersecurity. URL.: <https://www.iso.org/ru/standard/44375.html>
2. Boes S., Leukfeldt E.R. Fighting cybercrime: joint effort. *Ciber-Physical Security: Protecting Critical Infrastructure at the State and Local Level*. Cincinnati: Springer. 2016. P. 185-205.
3. Leukfeldt E.R. Organised cybercrime and social opportunity structures: a proposal for future research directions. *The European Review of Organised Crime*. 2015. № 2. P. 91-103.
4. Official Annual Cybercrime Report 2019. Herjavec Group. URL: <https://www.herjavecgroup.com/wp-content/uploads/2018/12/CV-HG-2019-Official-Annual-Cybercrime-Report.pdf>
5. Hi-Tech Crime Trends 2019/2020. URL: <https://www.group-ib.ru/resources/threat-research/2019-report.html>
6. McAfee Labs Threats Report 2019. URL: <https://www.mcafee.com/enterprise/en-us/assets/reports/rp-quarterly-threats-aug-2019.pdf>

**Перхун Л. П.,**

*кандидат педагогічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіко-математичних дисциплін та  
інформаційних технологій,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ;*

**Виганяйло С. М.,**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри соціально-економічних дисциплін,  
Сумська філія Харківського національного  
університету внутрішніх справ, м. Суми;*

**Бердніков М. Р.,**

*студент освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Економічна кібернетика»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### АНАЛІЗ РИНКУ CRM ДЛЯ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Цифровізація туристичного бізнесу останніми роками набула вражаючих масштабів. До часів пандемії у Сполучених Штатах та державах Західної Європи туристичні послуги посідали перше місце за обсягом продажів у глобальній мережі Інтернет [1].

Головним інструментом, який оптимізує бізнес-процеси взаємодії з потенційними та існуючими клієнтами, є CRM-системи (Customer Relationship Management).

На сучасному ринку програмних засобів існує значна кількість CRM-систем з різноманітним функціоналом. Незалежно від того, який вид діяльності – операторський чи агентський – превалює в туристичній компанії, можна виділити наступні вимоги до CRM-систем:

1. Управління клієнтською базою (УКБ) – збір всіх даних про клієнтів в єдиному місці, докладна характеристика про кожного клієнта і контактну особу, розширена аналітика по клієнту, можливість швидкого введення і доступу до інформації про клієнта.

2. Управління контактами з клієнтами (УКК) – облік історії контактів з клієнтами, реєстрація потреби клієнтів, оперативна передача інформації між співробітниками, планування контактів, зустрічей тощо.

3. Управління продажами (УП) – керування етапами продажу на основі єдиних шаблонів, унікальних для компанії; механізм оперативного управління та аналізу циклу продажів; створення «воронки» продажів.

4. Управління маркетингом (УМ) – виділення сегментів клієнтів, можливість формувати розсилки, проводити телефонні обдзвони, компанію з пошуку нових клієнтів із завантаженням клієнтської бази з зовні.

5. Інтеграція з іншими системами(ПС):

– інтеграція з телефонією (Т) – дозволяє отримувати реальні дані про дзвінки, що відбулися, а не ті, які залишають в CRM-системі ваші співробітники;

– інтеграція з сервісом розсилок (Email) – дає можливість менеджерам формувати вибірки, відправляти розсилки і, що найважливіше, отримувати в систему дані про статус доставки, відкриття, прочитання і відповідної реакції для кожного конкретного листа (клієнта);

– інтеграція з соціальними мережами (СМ) комунікації з клієнтами.

1. Управління робочим часом (ТМ – тайм-менеджмент) – планування і контроль за виконанням доручень, координація роботи в часі між співробітниками, система нагадувань.

2. Аналітика (А) – аналіз контактів і продажів, стану роботи з клієнтами, виконавської дисципліни менеджерів тощо.

3. Наявність хмарного рішення (ХР).

4. Наявність безкоштовної версії (БВ).

5. Наявність мобільного додатку (МД).

6. Захист інформації (ЗІ) – розмежування прав доступу до інформації для користувачів на рівні об'єктів, а також обмеження можливостей роботи в програмі: через Інтернет, тільки в офісі, через Інтернет і в офісі.

7. Простота налаштування і навчання персоналу (П).

Проаналізуємо найбільш популярні CRM-системи з позицій окреслених вище вимог туристичного бізнесу (табл. 1).

## Відповідність CRM-систем вимогам туристичного бізнесу

Назва CRM-системи	УКБ	УКК	УП	УМ	ПС	ТМ	А	ХР	БВ	МД	ЗІ	П
AmoCRM	+	+	+	-	+	+	-	-	-	+	+	+/-
Bitrix24	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+/-
Pipedrive	+	+	+	+/-	+	-	+	+	-	+	+	+
Zendesk	+	+	+	+	+	-	+	+	-	+	+	+/-
Hubspot	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+/-
Salesforce	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+/-
Мегаплан	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+
CRM Travels	+	+	+	+/-	+	+	+	+	-	-	+	+/-
ТурКонтроль	+	+	-	-	+/-	-	+	+	-	-	+	+
U-ON Travel	+	+	+	+/-	+/-	+	+	+	-	+	+	+/-

Примітка: деякі можливості, помічені «-», можуть бути доступними за окрему плату.

У таблиці 1 проаналізовано як CRM загального спрямування, так і спеціалізовані CRM для туристичного бізнесу. З останніх немає жодної безкоштовної, навіть з дуже обмеженим функціоналом. В сучасних умовах економічної кризи найбільш прийнятними для впровадження будуть Bitrix24 та Hubspot завдяки досить широкому функціоналу безкоштовних версій. Однак друга має тільки англійський інтерфейс.

Проведений аналіз дозволить туристичним компаніям визначити можливий перелік CRM для більш ґрунтовного вивчення згідно з власними особливостями, можливостями і цілями розвитку.

### Список використаних джерел:

1. Козловський Є. Електронна комерція в туризмі: практика, проблеми, перспективи. *Бюлетень Київського національного університету культури та мистецтв. Серія: Туризм*. 2018. Вип. 1. С. 96-106.

2. Шевелева Н. Обзор CRM-систем – ТОП самых популярных решений для всех типов бизнеса. URL: <https://livepage.pro/blog/best-crm-systems.html>

3. Рейтинг CRM-систем (управление отношениями с клиентами). URL: <https://tagline.ru/crm-systems-rating/>

4. 15 Best Sales CRM Software (2021 Update). URL: <https://crm.org/crmland/sales-crm>

**Пилипенко О. І.,**  
*доктор економічних наук, доцент,*  
*декан обліково-статистичного факультету,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Ризики зниження достовірності або навіть цілковитого спотворення облікової інформації пов'язані з можливими помилками та порушенням методик ведення бухгалтерського обліку та формування показників бухгалтерської звітності, що передусім походять зі змісту облікової політики підприємства. Відповідно, це чинить вагомий негативний вплив на стійкість фінансового стану та можливості досягнення економічної безпеки підприємства задля сталого його розвитку.

Роль працівників бухгалтерської служби у виявленні загроз економічній безпеці підприємства є надважливою, адже даний структурний підрозділ може займатися веденням бухгалтерського обліку, складанням звітності, а отже, наданням інформації для прийняття управлінських рішень. Відповідно, облікова політика підприємства чинить вагомий вплив на досягнення економічної безпеки, а її відсутність або нераціональна розробка призводять до значних недоліків організації діяльності підприємства, проблем в функціонуванні систем внутрішнього контролю та управління підприємством.

Низка варіантів фінансових прорахунків під час вибору методик обліку, регламентованих П(с)БО, супроводжується виникненням бухгалтерських ризиків за рахунок вуалювання, маніпулювання та фальсифікації даних. Зокрема, заслуговують на увагу узагальнені М. Колісником [1, с. 46-47] недоліки балансу, що провокують появу вуалювання тощо:

– баланс підприємства надає інформацію про його фінансовий стан на певний момент часу, однак реальний стан в періодах між датами складання балансу може суттєво відрізнитися від представленого в балансі;

– існують можливості, не порушуючи вимог П(с)БО, покращити ключові показники балансу (зокрема, за рахунок проведення розрахунків з кредиторами до складання балансу та збільшення кредиторської заборгованості після складання);

– в балансі активи відображаються за первісною вартістю, однак їх ринкова вартість може суттєво відрізнитися;

– окремі елементи, що створюють вартість, не є об'єктами бухгалтерського обліку, адже не можуть бути достовірно оцінені (наприклад, вартість бренду підприємства) або не визнані активами в стандартах бухгалтерського обліку (наприклад, вартість інтелектуального капіталу, вартість сукупності постійних клієнтів підприємства).

Розглянуті недоліки балансу мають безпосередній зв'язок з об'єктами облікової політики, щодо яких існує вибір способів ведення бухгалтерського обліку. Відповідні ризики облікової політики обумовлені наступними фактами: 1) інформація, сформована у бухгалтерській звітності, не буде володіти якостями, необхідними управлінському персоналу; 2) сформована бухгалтерська звітність може призвести до прийняття зовнішніми користувачами щодо підприємства рішень, відмінних від очікуваних [2, с. 150]. До групи ризиків облікової політики можна віднести також ризик того, що вибір способів ведення обліку не буде відповідати специфіці діяльності підприємства, а отже, облікова робота буде організована не оптимально. Це призведе до зростання витрат на ведення обліку через збільшення трудомісткості облікових операцій. Крім того, внаслідок ризиків, пов'язаних зі зміною способів ведення обліку, може змінюватися картина вартісної оцінки активів і капіталу підприємства.

Політика управління економічної безпекою підприємства повинна враховувати такий суб'єктивний фактор появи ризиків, як порушення обліковим персоналом нормативно-правових документів, що регулюють господарську діяльність підприємства. Такі порушення можуть бути виникати через некомпетентність персоналу або внаслідок навмисного впливу задля отримання незаконної вигоди. Тобто, ризики діяльності бухгалтера полягають в тому, що внаслідок своїх помилок він може надавати користувачам недостовірну інформацію, а отже, їх рішення будуть засновані на спотвореній інформації.

Крім того, помилки бухгалтера можуть впливати на правильність обчислення податків, що може спровокувати переплату або недоплату податків з наступною сплатою пені і штрафів. Виявлення фактів порушень супроводжується санкціями з боку податкових і правоохоронних органів, втратою репутації, доходів і зниженням ефективності діяльності. Податкові ризики, зокрема, викликані можливістю скасування пільг, які використовує підприємство, змін податкових ставок платежів, переглядом строків платежів, невчасним нарахуванням і сплатою підприємством податків. Слушним є зауваження С. Кучер щодо того, що кожен суб'єкт господарювання в певній мірі схильний до появи податкових ризиків, оцінка яких підлягає особливій увазі зі сторони суб'єктів внутрішнього контролю, що дозволить спрогнозувати та попередити ризикові ситуації [3, с. 156].

Вплив облікової політики підприємства на його грошові потоки може також провокувати появу фінансових ризиків при незбалансованих позитивних і негативних грошових потоках, що призводить до розбалансованості структури капіталу, неможливості погасити заборгованість, зокрема внаслідок змін обмінного курсу валют (валютні ризики), крадіжок, аварій, суттєвого пошкодження майна або його втрати під час використання лізингодержувачем (лізингові ризики), зниження/підвищення ставки за депозитним вкладом (депозитні ризики), змін процентної ставки на фінансовому ринку та відповідного збільшення/зменшення розміру відсотків, що спричиняє зростання витрат при сплаті/отриманні відсотків (процентні ризики), знецінення реальної вартості фінансового капіталу підприємства та доходу від фінансових операцій за умов високого чи



зростаючого рівня інфляції (інфляційні ризики). В інвестиційній діяльності ризики характеризуються можливими збитками, що виникають внаслідок повного або часткового неповернення інвестованих підприємством ресурсів (ризики окупності капіталу), в результаті реалізації цінних паперів не за прогнозованою вартістю (ризики ліквідності), внаслідок зміни процентної ставки на фінансовому ринку, що спричиняє скорочення доходів за інвестиціями (процентні ризики), в результаті змін курсу валюти при реалізації іноземних фінансових інвестицій (валютні ризики), а також знеціненням реальної вартості об'єктів інвестування через зростання рівня інфляції, що відповідно призводить до знецінення доходів, отриманих від здійснених інвестиційних проектів (інфляційні ризики).

Ризики облікової політики перебувають в тісному зв'язку з законодавчими ризиками, що пов'язані із зміною нормативних документів, які регулюють ведення бухгалтерського обліку. Для бухгалтерів існує ризик неповного або неправильного застосування нових положень і їх врахування в обліковій політиці підприємства, а також збільшення витрат на ведення обліку у зв'язку з цими змінами. Крім того, можуть виникати ризики внаслідок неоднозначності трактування вимог нормативних документів.

Отже, створення і дієвість системи економічної безпеки підприємства безпосередньо обумовлені ефективністю організації бухгалтерського обліку, зокрема в частині розробки облікової політики підприємства. Слід належним чином забезпечити регламентування діяльності облікового персоналу, адже від вибору певних прийомів бухгалтерського обліку залежить ймовірність виникнення ризиків діяльності та її фінансові результати.

### **Список використаних джерел:**

1. Колисник М. Третье измерение баланса. *Стратегии*. 2008. № 4. С. 45-52.
2. Шевелев А. Е., Шевелева Е.В. Риски в бухгалтерском учете: учебное пособие. Москва: КНОРУС, 2007. 280 с.
3. Кучер С.В. Бухгалтерський облік і внутрішній контроль операцій з нарахування та сплати податку на прибуток: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)". Житомир, 2012. 200 с.

**Плахотнікова Л. О.,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ЕЛЕКТРОННІ ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Сучасний стан світової економіки характеризується зміцненням міжнародних господарських зв'язків, зростанням кількості та складності фінансових операцій між учасниками різних ринків, що супроводжується збільшенням споживчої активності і зміною інших макро- і мікроекономічних показників.

Особливо варто відзначити зростання кількості безготівкових фінансових операцій, що стимулює розвиток інноваційних платіжних інструментів. У Звіті по фінансовим операціям наводяться дані, згідно з якими кількість безготівкових операцій в світі зростає на 7,7% в рік, що становить 334,3 млрд. доларів [3]. Динамічний розвиток безготівкового обороту в умовах сучасної глобальної економіки пов'язане з наявністю низки стимулюючих факторів, серед яких можна виділити:

- підвищення рівня прозорості трансакцій;
- підвищення рівня безпеки розрахунково-платіжних операцій;
- трансформація заощаджень населення в інвестиції через банківські вклади [1];
- спрощення та оптимізація процесів збору і обробки даних по фінансовим потокам господарюючих суб'єктів;
- економія на обслуговуванні готівкового обігу;
- здешевлення фінансового обслуговування міжнародних угод і супутне розвиток міжнародної торгівлі і т.д.

Дослідженнями природи, ролі, розвитку та функціонування електронних грошей в Україні займалися такі науковці, як Ю. Грицюк, І. Трубін, А. Ісаєв, М. Савлук, С. Дерев'янка, О. Чепур та ін. Більшість учених розглядали електронні гроші як економічну категорію та проводили аналіз переваги і недоліків електронних грошей як засобу платежу.

Якщо оцінювати структуру безготівкових платіжних операцій в світі в розрізі застосування різних платіжних інструментів, то можна прийти до висновку, що основним драйвером зростання безготівкового обороту останнім часом є платіжні карти. Платіжна картка або банківська платіжна картка (БПК) використовується для безготівкових розрахунків, ідентифікації її користувача, а також для отримання готівки з банківських рахунків. Платіжні картки бувають, як правило, дебетові та кредитні. До найпоширеніших у світі належать картки платіжних систем Visa та MasterCard.

При цьому ринок платіжних карт розвивається за рахунок планомірного витіснення інших інструментів безготівкових розрахунків з фінансової сфери. На сучасному етапі близько 22% активних платіжних карток – це безконтактні та токенизовані картки. Користування такими картками продовжує зростати швидкими темпами, так, з початку 2019 року кількість безконтактних та токенизованих платіжних карток збільшилась майже на 70 %, що становить майже 6,7 млн штук безконтактних та 1,9 млн штук токенизованих платіжних карток. Популярність таких карток обумовлена безпекою, швидкістю та зручністю користування [1].

В даний час в сфері грошового обігу карткові інструменти відносять до найбільш прогресивним засобів безготівкових платежів. Серед платіжних систем, в яких застосовуються різні роздрібні безготівкові платіжні засоби, карткові платіжні системи є найбільш масовими за кількістю залучених користувачів. Операції з використання безконтактних та токенизованих карток становлять третину від загальної кількості та обсягу безготівкових операцій у торговельній мережі, що відповідає 33% та 32,8% відповідно. За 2019 рік загальна кількість безготівкових та готівкових операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, становила 3 651,7 млн штук, а їх обсяг склав 2 582,7 млрд гривень. Якщо порівняти з аналогічним періодом за 2018 рік, можна зазначити, що кількість операцій зросла на 29%, а сума – на 27% [1].

За кількістю переважали безготівкові операції – 2 991,7 млн штук, що склало 81,9%, тобто вісім із десяти операцій із платіжними картками були безготівковими. Водночас обсяг безготівкових операцій становив 1 282,6 млрд грн, що склало 49,7% від усіх операцій із картками. За підсумками 2019 року можна зазначити, що безготівкові операції із використанням платіжних карток найбільше використовувались у торговельних мережах – 51% та переказах з картки на картку – 41% [1].

Держава не в меншій мірі, ніж господарюючі суб'єкти і приватні особи, зацікавлений у розвитку ринку пластикових карт. До основних вигід держави можна віднести: зниження витрат на емісію, інкасацію та відновлення грошових знаків, спрощення обліку фінансових потоків і податкового адміністрування; зниження рівня злочинності, пов'язаної з обігом готівки.

Банківські пластикові картки є ефективний інструмент державної грошово-кредитної політики, так як вони знижують обсяг обігу готівкової грошової маси, позитивно впливають на стійкість національної валюти і на фінансову стабільність країни в цілому.

До ключових завдань, що вирішуються в процесі створення платіжної системи, відноситься розробка і дотримання загальних правил обслуговування карток, здійснення платежів і взаємних розрахунків. Правила повинні охоплювати як технологічне забезпечення роботи з картами: формати даних, процеси авторизації, вимоги до використовуваному устаткуванню, так і фінансові процедури обслуговування карт: порядок розрахунків з торговими компаніями, включеними в мережу обслуговування, порядок між банківських розрахунків, тарифи.

Як ядро карткової платіжної системи виступає група банків, що працюють в рамках договірних зобов'язань. У платіжну систему також включаються сервісні та торговельні компанії, що формують мережуобслуговування. З метою нормальної роботи системи в неї повинні входити не фінансові компанії, що спеціалізуються на технічній підтримки використання карт: центри технічного обслуговування і процесингові центри.

Розглядаючи найближчі перспективи розвитку карткових платіжних систем, можна звернути увагу на наступні базові тенденції у цій сфері. Перш за все, в найближчому майбутньому ще більш активне розвиток буде спостерігатися на ринку платежів за безконтактними картками. Значні зусилля будуть додаватися для підвищення безпеки безконтактних карткових платежів. Крім того, спостерігається тенденція активізації діяльності в сфері консолідації різних додатків, використовуваних на обмеженій кількості карт, а в оптимальному варіанті – на жодній карті. Ще потрібно більш активне впровадження карткових технологій в державних організаціях і в рамках масштабних корпоративної проектів. А інтенсивне просування передплачених карт дасть можливість відчутно збільшити ємність ринку платіжних карт зарахунок зростання в цьому сегменті. Перспективним бачиться і підвищення затребуваності платіжних карт за рахунок просування всіляких кобрендингових програм, вдосконалення дистанційних банківських сервісів.

Як будуть розвиватися карткові платіжні системи, а також національні та міжнародні розрахунки в їх рамках в найближчому майбутньому, покаже час. Проте динамічний і різноспрямований зростання неминуче, тому можна обґрунтовано стверджувати, що міжнародний і вітчизняний ринок платіжних карт буде зазнавати значних зміни.

### **Список використаних джерел:**

1. Національний банк України. Популярність безготівкових розрахунків платіжними картками зростає завдяки інноваціям. 2019. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/populyarnist-bezgotivkovih-rozrahunkiv-platijnimi-kartkami-zrostaye-zavdyaki-innovatsiyam>.

2. Плахотнікова Л. О. Інвестиційне забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції, 17 березня 2020 року* / Упоряд. О. А. Іващенко. Київ: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2020. С. 372-374.

3. The World Bank. World Payments Report. 2020. URL: [www.worldbank.org/uk/country/ukraine](http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine)

**Поліщук Ю. Ю.,**  
*студент освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент зовнішньоекономічної  
діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ІТ-РИНКУ

За оцінками компанії Gartner, в 2019 році обсяг глобального ІТ-ринку в грошовому вираженні склав приблизно 3,82 трлн дол. США, збільшившись на 2,4 % по відношенню до 2018 р. Ці цифри враховують витрати в сфері будь-яких електронних пристроїв, систем для центрів обробки даних, програмного забезпечення корпоративного класу, ІТ-сервісів і комунікаційних сервісів.

В 2020 р. витрати скоротилися на 5,4 %, склавши близько 3,61 трлн дол. США. Найбільший спад спостерігався в сегменті електронних пристроїв (-13,4 %). На 4,6 % зменшилися витрати в сфері ІТ-сервісів, на 3,6 % - в сфері корпоративного програмного забезпечення.

*Таблиця 1*

### Обсяг світового ІТ-ринку в 2019-2020 рр., прогноз 2021 р.

	2019 р.		2020 р.		2021 р.	
	млрд дол. США	Зростання %	млрд дол. США	Зростання %	млрд дол. США	Зростання %
Системи дата центрів	214,9	1,0	208,3	-3,1	219,1	5,2
Корпоративне програмне забезпечення	476,7	11,7	459,3	-3,6	492,4	7,2
Пристрої	711,5	-0,3	616,3	-13,4	640,7	4,0
ІТ-сервіси	1040,3	4,8	992,1	-4,6	1032,9	4,1
Комунікаційні сервіси	1372,9	-0,6	1332,8	-2,9	1369,7	2,8
Разом	3816,3	2,4	3608,7	-5,4	3754,8	4,0

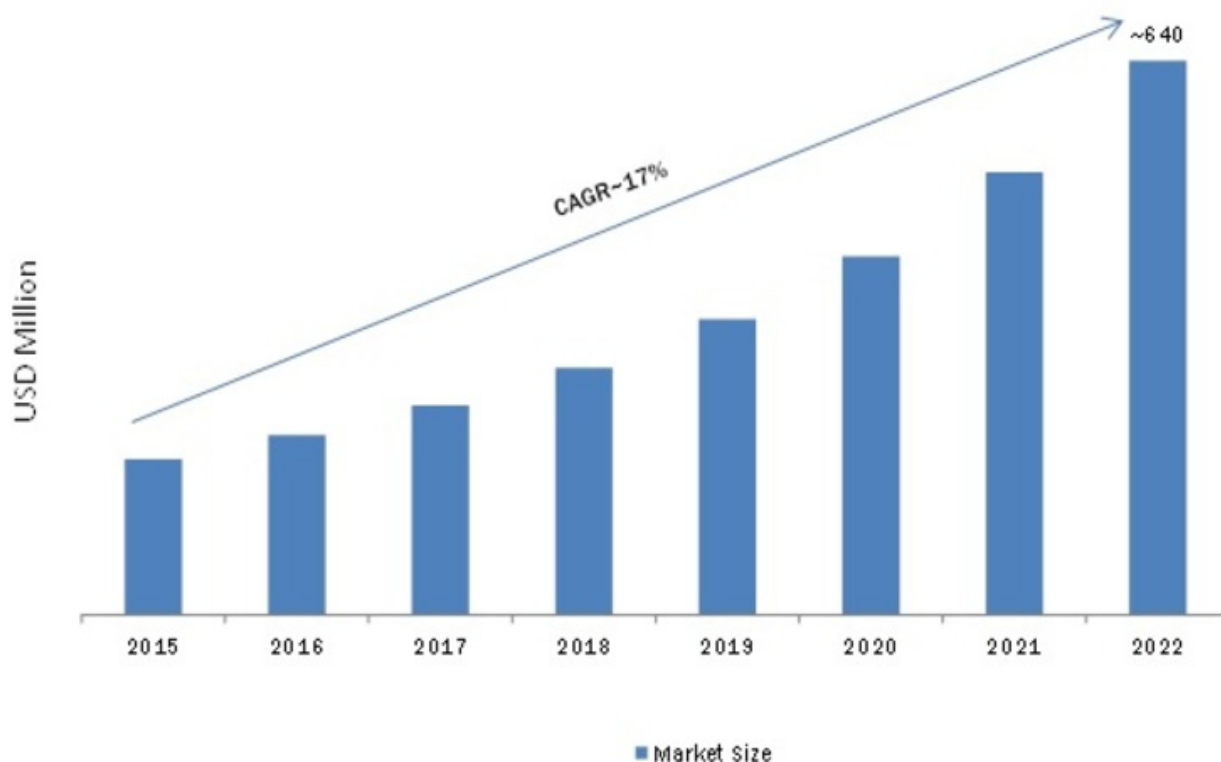
*Джерело: [1]*

В 2021 році ринок почне адаптуватися від удару коронавірусу. Витрати піднімуться до 3,75 трлн дол. США, що буде відповідати зростанню на 4,0 % в порівнянні з 2020 роком. При цьому збільшення витрат, як вважають аналітики Gartner, буде спостерігатися в усіх ІТ-сегментах[1].

Особливістю глобального ринку ІТ є його розвиток в веб-середовищі, де надання ІТ-послуг полягає в наданні ресурсів та інфраструктуру хмарних технологій великим хмарним компаніям, які сортують та аналізують зростаюче сховище даних, що підсилює вимоги бізнесу. Ринковими факторами, що зумовлюють зростання ІТ-технологій в Інтернеті, є зростаюча потреба в управлінні базами даних в компаніях, збільшення використання широкосмугових послуг та зростаюча залежність галузей від Інтернету для здійснення своїх

звичайних ділових операцій. Основними проблемами, з якими стикається веб-ринок ІТ-систем, є широко прийняті традиційні системи моніторингу та низька продуктивність рішень із інструментів ІТ-моніторингу в Інтернеті. Інформаційні технології у веб-масштабі вимагають гнучких можливостей обробки даних для швидкого та точного зворотного зв'язку щодо ефективності недавнього розгортання коду.

Очікується, що глобальний ІТ-ринок в Інтернеті зросте з – 200 мільйонів доларів США у 2016 році до – 640 мільйонів доларів США до 2022 року при середньорічному темпі зростання – 17 % (рис. 1). Високий ризик, пов'язаний із пом'якшенням даних, є одним з основних факторів, що перешкоджають зростанню ІТ-ринку в Інтернеті.



**Рис. 1. Динаміка зростання обсягів глобального ІТ-ринку в мережі Інтернет в 2015-2020 рр, прогноз 2021-2022 рр.**

Видатними гравцями ринку ІТ-ринку є: Nutanix Inc. (США), VMware Inc. (США), Amazon Web Services, Inc. (США), Google, Inc. (США), Rackspace Inc. (США), Scale computing Inc. (США), SimpliVity Corporation (США), Nexenta Systems, Inc. (США), Pivot3 Inc. (США), IBM Corporation (США), Facebook, Inc. (США), Hewlett Packard Enterprise (США), CloudBees, Inc. (США), Netflix, Inc. (США), CloudSigma Holding AG (Швейцарія) та Microsoft Corporation (США) серед інших.

Варто відзначити, що глобальний ІТ-ринок сегментується на основі рішень, послуг, постачальників та кінцевих споживачів. Рішення включає програмне забезпечення для самовідновлення, автоматизацію, аналітику та

SDDC (програмно визначений центр обробки даних). Послуги включають консультації, обслуговування та інтеграцію. Постачальники включають розробника торгових майданчиків, соціальні мережі, постачальників Інтернет-послуг та постачальників вмісту. Індустрія кінцевих споживачів включає охорону здоров'я, енергетику та комунальні послуги, медіа та розваги, виробництво, роздрібну торгівлю, транспорт, BFSI та логістику.

Очікується, що ІТ-ринок в мережі Інтернет в Північній Америці, буде найбільшим ринком з точки зору доходу завдяки високому впровадженню хмарних послуг виробничими системами та каналами розподілу. Крім того, очікується швидкий ріст Азіатсько-Тихоокеанського регіону на ІТ-ринку в Інтернеті завдяки зростаючим інвестиціям провідних гравців, включаючи JoyentCloud, Rackspace та VMware, у покращення хмарних сервісів в регіоні. Також, прогнозується, що зростання попиту на послуги, засновані на програмному забезпеченні, у таких країнах, що розвиваються, як Індія та Китай, призведуть до зростання веб-ринку ІТ в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

### **Список використаних джерел:**

1. Gartner Says Global IT Spending to Decline 8% in 2020 Due to Impact of COVID-19. URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-05-13-gartner-says-global-it-spending-to-decline-8-percent-in-2020-due-to-impact-of-covid19>

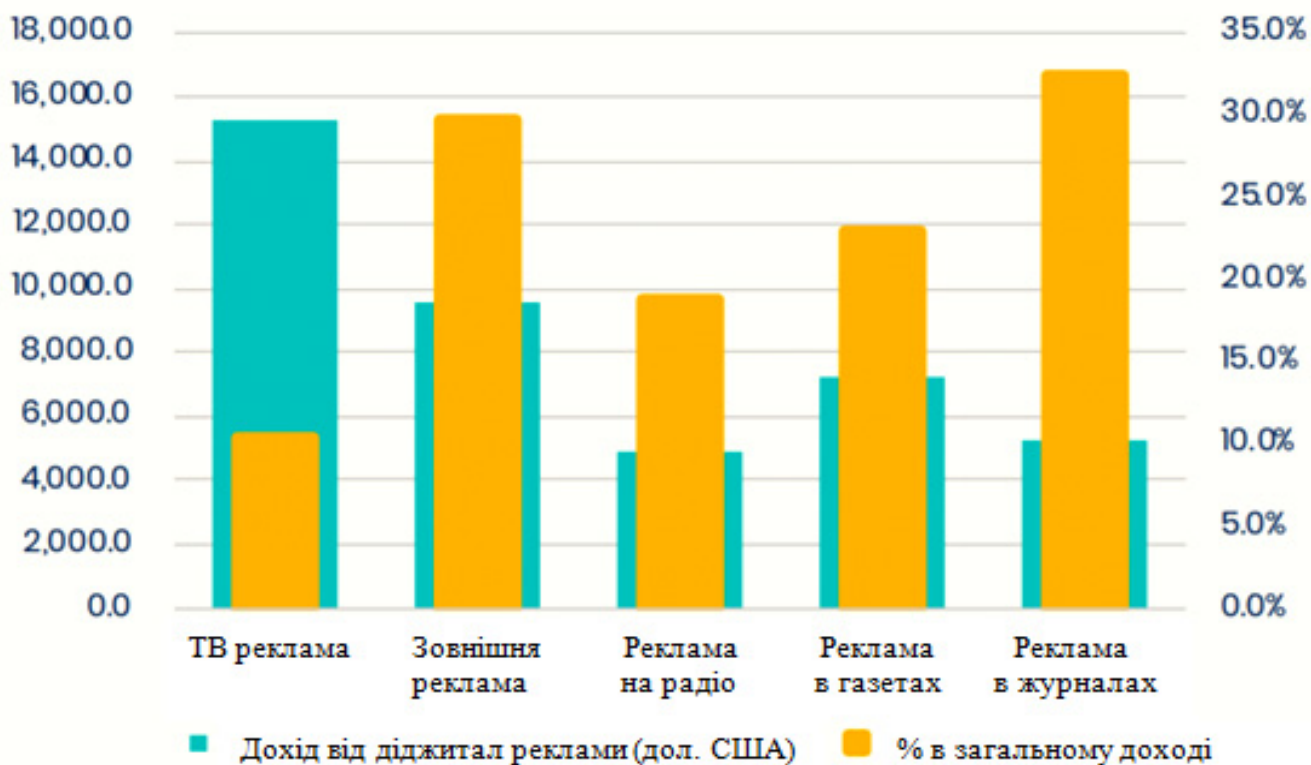
2. Global Web scale IT Market. Forecast 2022. URL: <https://www.marketresearchfuture.com/reports/web-scale-it-market-1990>

**Половняков А. О.,**  
*студент освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент зовнішньоекономічної  
діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО РЕКЛАМНОГО РИНКУ**

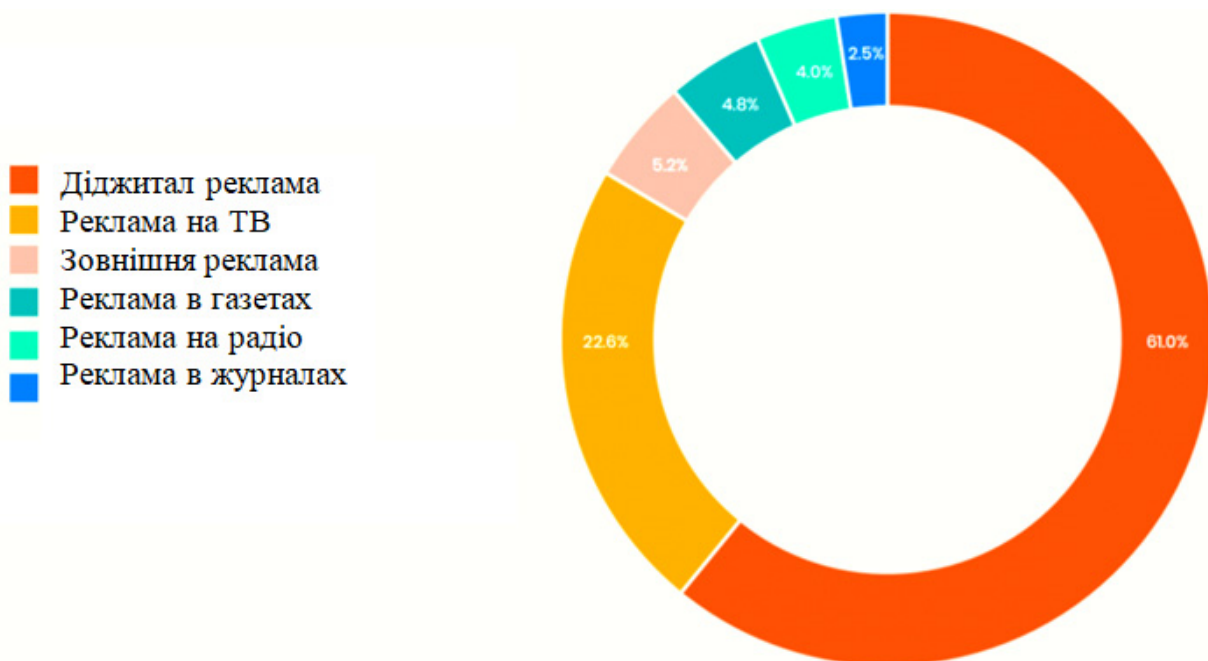
GroupM прогнозує зростання рекламного ринку в 2021 році на 12,3 %. Такий прогноз обумовлюється стійкістю Діджитал-реклами до пандемії (рис. 1) [1].

Частка Діджитал-реклами в медіаміксі в 2021 році може скласти 61% глобального ринку, та подвоїтися з 2015 року, коли складала лише 30,6% (рис. 2). У GroupM прогнозують, що до 2024 року частка Діджитал-реклами в світовому масштабі виросте до 66%.



**Рис. 1. Прогноз доходу за діджитал-реклами за традиційними медіа каналами в 2021 р.**

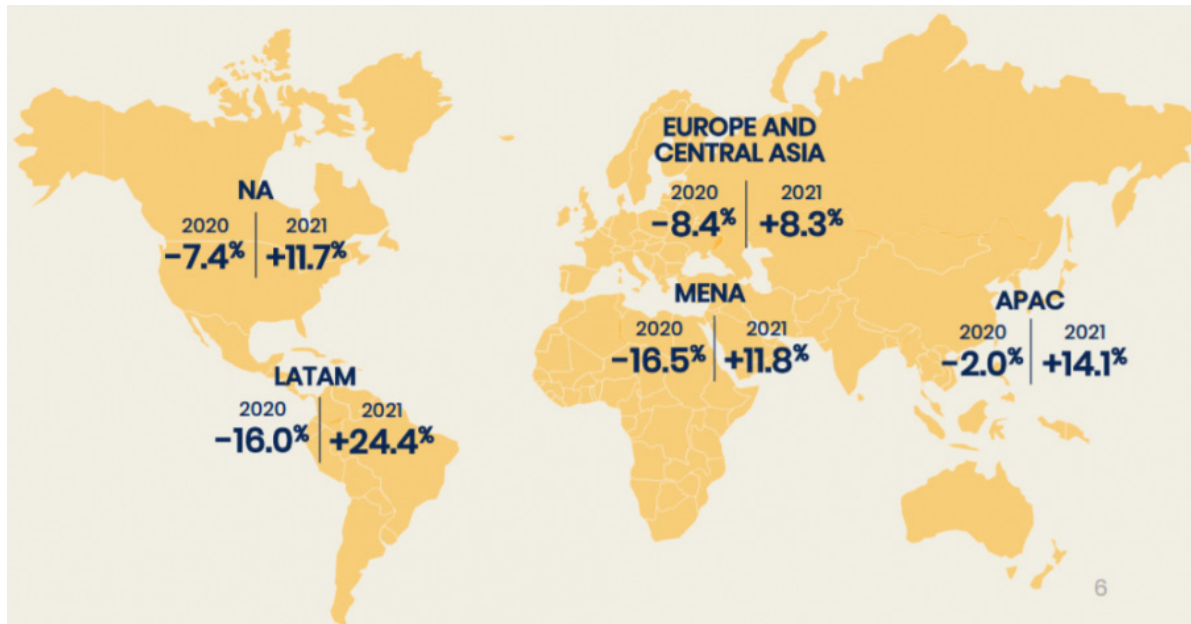
ТВ-реклама, навпаки, продемонструє зниження в 2021 році – на 15,1 % (без урахування політичної реклами в США), а потім лише частково відновиться. У групі прогнозують зростання на 7,8% в 2021 році [2].



**Рис. 2. Структура глобального ринку реклами в 2021 р.**



Що стосується рекламних ринків окремих країн, в 2021 році очікується що на ринках окремих країн буде спостерігатися зростання, а саме обсяг рекламного ринку США зросте на 11,8 %; Китаю – на 15,6 %; Японії – 12 %; Великобританії – 12,4 %; Німеччини – 4,6 %; Франції – 7,2%; Південної Кореї – 1,6%; Канади – 15,1%. Регіональний прогноз розвитку рекламного ринку відображено на рис. 3.



**Рис. 3. Прогноз розвитку рекламного ринку за регіонами світу**

До 2020 року, коли коронавірус пригальмував розвиток багатьох галузей, витрати на рекламу в усьому світі неухильно росли. Очікується, що глобальний рекламний ринок повернеться до стійкої траєкторії зростання, починаючи з 2021 року і перевищить 630 мільярдів доларів США в 2024 році. Північна Америка є регіоном, який інвестує найбільше в рекламний ринок, за нею йдуть Азія і Західна Європа. Близький Схід і Африка, а також Центральна та Східна Європа витрачають найменше, проте вони характеризуються найвищим зростанням. Американська корпорація споживчих товарів Procter&Gamble була найбільшим рекламодавцем у світі в 2018 році., витративши на рекламу понад 10 мільярдів доларів США. Серед інших великих рекламодавців – південнокорейська Samsung, французька L'Oréal і голландсько-британська Unilever, що займають відповідно друге, третє і четверте місця в рейтингу [3].

#### **Список використаних джерел:**

1. Official site of GroupM. URL: <https://www.groupm.com/>
2. Digital advertising: decreasing spending but growing market share. URL: <https://tekdeeps.com/digital-advertising-decreasing-spending-but-growing-market-share/>

3. Guttman A. Advertising market worldwide – statistics & facts, Jan 15, 2021. URL: <https://www.statista.com/topics/990/global-advertising-market/>

**Потапова А. Є.,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІКА ПРУССЬКОЇ ТРИКЛАСНОЇ ФРАНШИЗИ**

Відомо, що в минулому основний вплив на політику та економіку суспільства мав доіндустріальний розподіл землеволодінь. Усталені виборчі інститути не включали велику частину населення до виборчих процесів та впливали на майбутній політичний курс шляхом впровадження вигідної податкової системи. Концентрація політичної влади в руках невеликої земельної еліти поряд із переважною більшістю населення без ефективних прав була пов'язана з прийняттям політики, яка переважно приносить користь цій еліті [1; 2].

Змалювавши загальну картину розвитку Пруссії в другій половині XIX століття, можна виділити основну привілейовану касту Юнкерс, яка мала значний вплив на виборчі процеси та економіку, маючи на меті отримання політичної ренти. На думку А. Гершенкрона [3], через нерівну та непрямую прусську франшизу Юнкерс домінував в обох палатах прусського парламенту і, таким чином, міг накласти вето на законодавство у Федеральній раді Німецької імперії. За словами Д. Зіблатта [4], незважаючи на кілька спроб запровадити рівноправну систему голосування, яка була заблокована членами парламенту (депутатами), що представляли виборчі округи, де концентрувалася земельна еліта, Пруссія підтримувала систему голосування, яка була нерівною, несекретною та непрямую до настання Першої світової війни.

З 1850 р. основною системою вибору членів прусського парламенту була франшиза трьох класів. Її принцип полягав у наступному: населення, що мало право брати участь у виборах, поділялося на три класи (Abteilungen) за кількістю прямих податкових надходжень, внесених до державного бюджету. Розподілення на класи відбувалося шляхом класифікування суспільства за податковими виплатами. Сенс франшизи був у підрахуванні голосів шляхом переведення їх в податкові платежі виборців. Прив'язуючи виборчу владу до економічної влади, система, безперечно, виробляла політику, пристосовану до поміщицької знаті [5]. Німецькі економічні історики широко погоджуються з тим, що система франшизи була розроблена для «генерування консервативних голосів» [5] і, таким чином, виробляла (соціально) економічну політику, яка сприяла аграрним елітам.

Створення трикласної франшизи припадає на час, задовго до встановлення індустріалізації, при чому той період характеризувався незначними відмінностями доходів. Незважаючи на те, що заможні землевласники були наділені низкою пільг; та сплачені податки на їхню землю (яка була основою прибутку) вважалися низькими, вони платили достатньо для підтримання перших двох класів на належному рівні.

За час існування трикласової франшизи парламент Пруссії став фактично регресивним, що доводять постійні поразки соціал-демократів на виборах до 1908 р. Однак, питання, чи саме таке нерівномірне надання виборчих прав призвело до встановлення консервативного курсу, залишається досі відкритим. Метою багатьох істориків та економістів був аналіз впливу трикласової франшизи на формування консервативної або ліберальної політики. За влучним висловом А. Гершенкрона [3], найважливіше, що результат зв'язку між нерівністю голосів та більш ліберальним голосуванням забезпечує контроль за нерівністю землевласницьких відносин, що саме по собі породжує більш консервативне голосування, згідно з попередніми твердженнями, що еліти, що орієнтувались, захищали власні інтереси.

Завдяки стрімкому піднесенню великої промисловості у другій половині XIX століття, промисловці почали отримувати високу віддачу від капіталовкладень і отримували все більшу частку в загальній податковій базі [5]. Даний переверот позитивно вплинув на нові виробничі еліти : вони піднялися до двох вищих класів, при тому витіснивши деяких минулих лідерів. В результаті розвиток промислових виробництв спричинив шалену концентрацію високих доходів, що в свою чергу призвело до збільшення нерівності голосів. Така закономірність спостерігалася саме в індустріальних районах, коли сільсько-господарські регіони не вирізнялися значними змінами.

Наслідком нового розподілу людей по класах виборців у виробничих районах стало виникнення однорідного першого класу, який в свою чергу мав вплив на вибір того депутата, який би просував ліберальну політику. Вплив такої регіональної відмінності голосів на ліберальний орієнтир важливий для Пруссії в цілому. Дана ситуація особливо вирізнялася в районах, насичених великими підприємствами, господарі яких мали найбільшу користь від ліберального економічного курсу.

Після 1848 р. Німецький лібералізм задовольнив відносно невелику групу буржуазних виборців, які виступали за низькі податки та вільний ринковий капіталізм, як стверджують Л. Галл та Е. Керлендер [6; 7]. Фактично, М. Гросс [8] узагальнює бачення німецьких лібералів як прагнення прогресивного розвитку до сучасного раціоналізму, буржуазного індивідуалізму, високої індустріалізації, капіталізму на вільному ринку та єдиної національної держави.

За словами Д. Ленгвіша [9], завдяки національній єдності (за винятком Австрії) та німецькій конституції 1871 р. було досягнуто центральних цілей лібералізму, включаючи прогресивне законодавство, таке як кримінальний кодекс, комерційний кодекс, реформа грошової системи та постанова пруського повіту. Подальший відносний спад популярності лібералізму збігся

з періодом економічної стагнації. У 1880-х і 1890-х роках ліберали мали на меті вирішити назрілі соціальні виклики швидкої індустріалізації та загибелі робітничого класу, прийнявши соціальний лібералізм – форму лібералізму, яка виступала проти урядової соціальної політики та підтримувала “самодопомогу” замість “державної допомоги”, як свідчить Е. Керлендер [7].

Як показали історичні спостереження, класові верхівки більш схильні до ліберальної політики в тому разі, якщо вона збігається з їхніми інтересами. Наприклад, К. Ашраф на чолі авторського колективу [10] стверджує, що еліти, що володіють капіталом, в індустріалізованій Пруссії надавали більшу свободу масам для стимулювання своїх трудових зусиль. У царській Росії ліберальні дворяни співпрацювали з селянством для розширення забезпечення суспільними благами [11]. У Швеції дев'ятого століття реформа виборчого права перенесла владу виборців з земельних еліт на промисловців, що призвело до збільшення інвестицій в залізницю та структурних змін [12].

За аналізом Д. Зіблатта [4], який прагнув скасувати трикласову франшизу в 1912 р., було виявлено, що вища нерівність у володінні землею, але не нерівність доходів пов'язана з голосуванням за збереження системи трьох класів. І. Кворальт [13] в своєму дослідженні проаналізував імплементацію пруської системи податку на прибуток 1891 р., показуючи, що більша нерівність у землевласництві пов'язана з голосуванням за прийняття податку на прибуток, що непропорційно обтяжує промисловців.

Можна припустити, що інтереси новосформованих першого, потім і другого, класів в Пруссії збігалися з політичним курсом, при якому відбувся розвиток транспортної системи, до того ж було скасовано податок на приріст капіталу. Такий курс активно підтримувався представниками парламенту, які називали себе «лібералами». Вони підкреслювали важливість внутрішньої конкуренції і заохочували поділ держави та церкви.

Однак, є припущення, що свідчать про інше : найвпливовіші землевласники бажали захистити свій соціально-економічний статус, підтримуючи відповідну політику. У сільських регіонах з невеликою конкуренцією за входження до вищих класів політичні уподобання до першого та другого класу повинні залишатися консервативними. Більш високі рівні концентрації землевласників можуть відображати вищий попит на соціальний контроль через вищий ризик експропріації еліти, як свідчать М. Вебер та де А. Токвіль [14; 15]. За словами Д. Аджемоглу, С. Робінсона та К. Буа [16; 17], оскільки землевласники покладаються на нерухомий фактор виробництва, вони віддають перевагу консервативній політиці, яка підтримує нерівність.

Підсумувавши, політична економіка трикласної франшизи вважалася суто консервативною. Такі припущення виникали через те, що саме консервативна політика давала більше панування землевласникам. Розглянувши політичні курси лібералів та соціал-демократів, нами виявлено, що більша розбіжність голосів на локальних виборах спричинена ліберальністю членів парламенту. Франчайзингова система фактично давала більші права на виборах тим, хто сплачував більше до державного бюджету. З іншого боку, ця система дала

багато можливостей новоутвореним промисловим лідерам. Ми можемо відтак припустити, що успішні промислові еліти скористалися трикласною системою для просування тих представників парламенту, які пропагували ліберальний курс. Отже, можна свідчити про те, що економічні верхівки не були прибічниками суто консерватизму, вони підтримували лібералізм та розвиток з особистих міркувань. Загалом, цей період економіко-політичної історії Німецької імперії є надзвичайно важливим, адже саме події вище зазначених часів сформували нову економіку Німеччини, остаточно перетворивши її з аграрної на розвинену промислову державу. Все це легітимізує подальші дослідження історико-теоретичних аспектів проявів антиномії залежності та розвитку, діалектики національного та глобального в умовах глобальної взаємодії [18-21].

### Список використаних джерел:

1. Becker S., Hornung E. The Political Economy of the Prussian Three-Class Franchise. *The Journal of Economic History*. 2020. Vol. 80(4). P. 1143-1188.
2. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *Quarterly Journal of Economics*. 2002. Vol. 117 (4). P. 1231-1294.
3. Gerschenkron A. Bread and Democracy in Germany. New York: Fertig, 1966. 276 p.
4. Ziblatt D. Does Landholding Inequality Block Democratization?: A Test of the 'Bread and Democracy' Thesis and the Case of Prussia. *World Politics*. 2008. Vol. 60 (4). P. 610–641.
5. Becker S. O., Hornung E. The Political Economy of the Prussian Three-Class Franchise. *The Journal of Economic History*. 2020. Vol. 80 (4). P. 1143 – 1188.
6. Gall L. Liberalismus und 'bürgerliche Gesellschaft.' Zu Charakter und Entwicklung der liberalen Bewegung in Deutschland." *Historische Zeitschrift*. 1975. Vol. 220 (1). P. 324–356.
7. Kurlander E. Liberalism // The Ashgate Research Companion to Imperial Germany / M. Jefferies. London and New York: Routledge, 2015. 480 p.
8. Gross M. B. The War against Catholicism: Liberalism and the Anti-catholic Imagination in Nineteenth-Century Germany. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 004. 376 p.
9. Langewiesche D. The Nature of German Liberalism. URL: [https://www.researchgate.net/publication/274081395\\_The\\_Nature\\_of\\_German\\_Liberalism\\_in\\_Modern\\_Germany\\_Reconsidered\\_1870-1945\\_Ed\\_by\\_Gordon\\_Martell\\_LondonNew\\_York\\_1992\\_S\\_96-116](https://www.researchgate.net/publication/274081395_The_Nature_of_German_Liberalism_in_Modern_Germany_Reconsidered_1870-1945_Ed_by_Gordon_Martell_LondonNew_York_1992_S_96-116)
10. Ashraf Q. H., Cinnirella F., Galor O., Gershman B., Hornung E. Capital-Skill Complementarity and the Emergence of Labor Emancipation. URL: [https://web.williams.edu/Economics/wp/AshrafCinnirellaGalorGershmanHornung\\_Emanicipation.pdf](https://web.williams.edu/Economics/wp/AshrafCinnirellaGalorGershmanHornung_Emanicipation.pdf)

11. Nafziger S. Did Ivan's Vote Matter? The Political Economy of Local Democracy in Tsarist Russia. *European Review of Economic History*. 2011. Vol. 15 (3). P. 393–441.
12. Political Power, Resistance to Technological Change and Economic Development: Evidence from the 19th Century Sweden. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/183401/1/wp1172.pdf>
13. Mares I. Queralt D. Autocratic Taxation: Examining the Adoption of Income Taxes in Imperial Germany and Prussia. URL: <http://events.barcelonagse.eu/live/files/545-queralt>
14. Weber M. Das preussische Wahlrecht. *Europäische Staats- und Wirtschafts-Zeitung*. 2017. Vol. 2 (16). P. 398–402.
15. de Tocqueville A. The Old Regime and the Revolution. New York: Harper and Brothers, 1856. URL: <https://oll.libertyfund.org/title/tocqueville-the-old-regime-and-the-revolution-1856>
16. Acemoglu D. Robinson J. Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality, and Growth in Historical Perspective. *Quarterly Journal of Economics*. 2000. Vol. 115 (4). P. 1167–1199.
17. Boix C. Democracy and Redistribution. Cambridge: Cambridge University Press, 2003. 280 p.
18. Резнікова Н.В. Діалектика національного та глобального в умовах міжкраїнної взаємозалежності. *Економіка та держава*. 2012. № 9. С. 8-11.
19. Резнікова Н.В. Глобалізація залежності в термінах конвергенції: виклики міжкраїновій взаємодії. *Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право*. 2014. № 1. С. 164-168.
20. Резнікова Н.В. Вплив структурних обмежень на рівень міжкраїнової економічної залежності. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. № 4. С. 24-32.
21. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80.

**Прокопець І. А.,**  
*студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ЯК СУБ'ЄКТИ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ**

В умовах глобалізації економіки та посиленої інтернаціоналізації світового господарства важливими суб'єктами міжнародного руху капіталу стають транснаціональні корпорації (ТНК) – міжнародні фірми, які переміщують за

кордон гроші, ресурси і сам процес виробництва, виступаючи джерелом іноземних інвестицій для країн їх перебування [1].

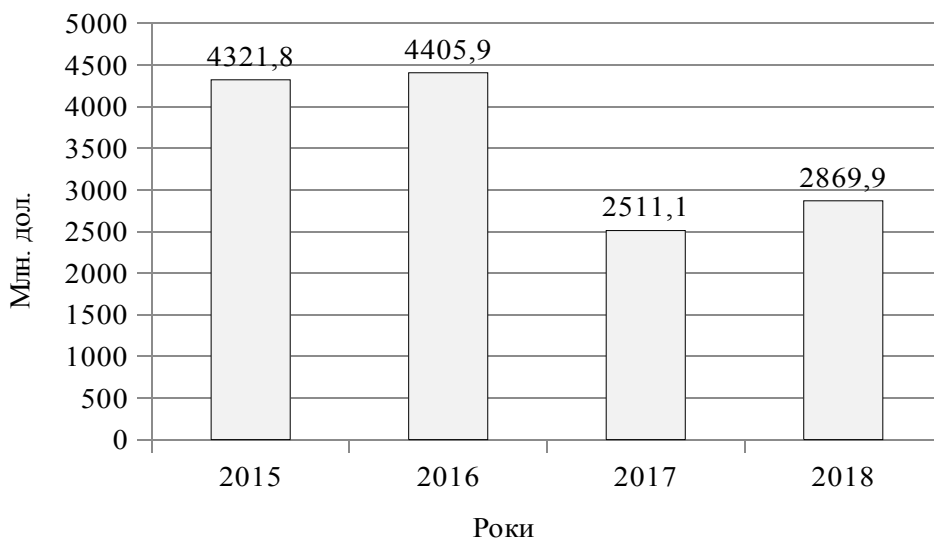
Однозначного визначення транснаціональної корпорації на сьогодні не існує, дослідники називають лише орієнтовні критерії віднесення компанії до ТНК, зокрема:

- наявність виробничих потужностей у шести або більше країнах [2, с. 6];
- річний обсяг продажу – більше 1 млрд. дол., частка іноземних активів – не менше 25% загальної вартості активів компанії [3, с. 107];
- володіння не менше 25% голосуючих акцій у трьох або більше країнах; інтернаціональний склад персоналу та вищого керівництва корпорації [4].

За станом на початок 2016 р. найбільшими ТНК вважалися китайські фірми: ICBC, China Construction Bank, Agricultural Bank of China, Petro China, а також фірми США: JPMorgan Chase, Berkshire Hathaway, Exxon Mobil, General Electric, Wells Fargo. На сьогоднішній день ТНК контролюють біля 70% світової торгівлі, вони здійснюють близько половини світового промислового виробництва [5, с. 48].

В Україні ТНК діють у таких секторах економіки: у харчовій промисловості: Nestle, Kraft foods та Coca-Cola Company; у торгівлі: Wal-Mart Stores, Carrefour SA, McDonalds Corporation; у фармацевтиці: BASF SE та Bayer AG; у виробництві тютюнових виробів: Japan Tabacco International, Imperial Tabacco Group.

Україна потребує подальшого залучення транснаціональних корпорацій, що пояснюється незначним обсягом надходження прямих іноземних інвестицій в економіку країни (рис. 1).



**Рис. 1. Надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2015-2018 рр., млн дол США**

*Джерело: [6]*

Проте, при цьому важливе значення має дослідження переваг та недоліків ТНК для приймаючої країни. Дослідники зазначають, що транснаціональні

корпорації виявляють колосальний позитивний вплив на економіку приймаючої країни, який полягає у наступному [2, с. 84]: в країну надходять інвестиції; створюються нові робочі місця, зменшується рівень безробіття; поживається внутрішня торгівля, випускаються нові види продукції; впроваджуються нові технології та новий стиль менеджменту.

Разом з тим, функціонування ТНК на території приймаючих країн приносить також і низку проблем, серед яких слід виділити такі:

- формування наддержавних зв'язків внаслідок наднаціонального характеру функціонування транснаціональних корпорацій;
- негативний вплив транснаціонального капіталу на національну безпеку країни внаслідок застосування різних способів тиску на державні уряди;
- орієнтація ТНК на високоприбуткові галузі економіки, що приводить до занепаду менш прибуткових галузей економіки приймаючої країни;
- неспроможність вітчизняних виробників витримати конкуренцію з великими ТНК, в результаті чого відбувається поглинання місцевих компаній;
- застосування транснаціональними корпораціями трансферних цін (у тому числі спеціально занижених або завищених).

Для зменшення негативного впливу транснаціонального капіталу на національну безпеку приймаючої країни необхідно удосконалювати взаємовідносини держави із ТНК. Побудованих взаємовідносин повинна ґрунтуватись на таких моментах [3, с. 111]:

- необхідно заохочувати вкладання капіталу ТНК в пріоритетні для національної економіки галузі та обмежувати в стратегічно важливі сфери;
- відносини з ТНК слід чітко прописувати в міжнародних угодах та нормативно-правових актах приймаючої країни;
- значної уваги потребує реалізація політики транснаціоналізації економіки регіонів приймаючої країни, завдання якої полягають, перш за все, у спрямуванні діяльності ТНК у загальне русло вирішення соціально-економічних проблем регіону.

Україні для залучення капіталу транснаціональних корпорацій необхідно розробити та впровадити державну стратегію використання переваг транснаціоналізації через відповідну політику залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Для цього пріоритетними, на нашу думку, є такі заходи:

- розробка комплексу стимуляційних заходів щодо появи стратегічних інвесторів у ключових напрямках (літакобудування, космічні дослідження, інформатика, експорт високотехнологічної продукції);
- запровадження регулювання стандартів поведінки ТНК з іноземними інвестиціями;
- введення системи пільгового оподаткування в залежності від пріоритетності об'єкта інвестування.

Таким чином, залучення міжнародного капіталу в економіку України потребує визначення вектору співробітництва з транснаціональними корпораціями та поліпшення інвестиційного клімату в країні.



### Список використаних джерел:

1. Мельничук В. Шлях гігантів. *Український тиждень*. 2018. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/207431>
2. Давидова І. О., Величко К. Ю., Печенка О. І. Транснаціональні корпорації. Харків: Видавництво «Форт». 2018. 175 с.
3. Терехов Є. М., Прокопенко О. В. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем. *Вісник СумДУ, серія «Економіка»*. 2010. № 1. С. 103-113.
4. Моторнюк У. І., Терехух М. І., Стасюк Н. Р. Транснаціоналізація як фактор розвитку світової економіки. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. <http://www.economy.nauka.com.ua>
5. Павлюк Т. С., Діденко М. В. Аналіз розвитку світових ТНК: досвід для України. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 15. С. 46-52.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Пустовойт О. В.,**

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник,  
провідний науковий співробітник відділу секторальних  
прогнозів та кон'юнктури ринків,  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ*

### **ЦІННІСНА ТА ЦІНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОВАРНОГО ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ**

Аналіз динаміки товарного експорту України показав, що в 2017–2019 роках темпи його щорічного приросту коливались в межах 5,7–19,0%. Ця позитивна тенденція неминуче породжує запитання: домінуючий вплив ціннісної чи цінової конкурентоспроможності українських товарів став причиною збільшення їх продажу на світовому ринку?

Актуальність зазначеного питання обумовлена з тим, що зростання цінової конкурентоспроможності українського експорту можна розглядати як ознаку та доказ збереження в економіці стимулів щодо консервації його структури, в якій найбільші частки належать сировині та напівфабрикатам. Якщо ж виявити факти зростання ціннісної конкурентоспроможності експорту, то вони можуть слугувати ознакою та доказом того, що в економіці формуються стимули щодо зміни його структури на користь більш технологічних товарів. Розширення їх виробництва може створити підґрунтя для прискореного економічного зростання України.

Разом з тим сучасний арсенал наукових знань є недостатнім для збору переконливих фактів стосовно зростання рівня ціннісної та цінової конкурентоспроможності експорту країн. Свідченням тому є існування в науці низки невирішених методологічних питань, а саме: що таке конкурентоспроможність,

яке поняття є базовим серед тих, які характеризують її на рівні різних економічних структур: підприємства, галузі, регіону, економіки (країни)? Крім того залишаються відкритими важливі питання, що пов'язані з методикою дослідження. Серед них ключовиміє такі: як оцінити рівень загальної, цінової та ціннісної конкурентоспроможності товару? Метою підготовки цих матеріалів є уточнення та апробація на прикладі України методичних підходів до оцінювання загальної, цінової та ціннісної конкурентоспроможності товарного експорту.

Конкурентоспроможність одне з широкоживаних економічних понять, яке ще не має загально визнаного трактування. Сьогоднішнє розуміння його сутності влучно описали М. Дельгадо, К. Кетельс, М. Портер, С. Стерн. Зокрема, вони наголошують, що сучасні уявлення про конкурентоспроможність пов'язані з тим, що лежить в основі створення багатства та економічних показників [1, р. 7]. На наш погляд, поняттям «конкурентоспроможність» варто узагальнювати не що інше, як відповідність товару (послуги) споживчим перевагам учасників ринку.

Запропоноване концептуальне розуміння сутності конкурентоспроможності дає змогу знайти методи її безпосереднього оцінювання. Зокрема, про рівень відповідності споживчим перевагам покупців товару (послуги) досить точно свідчить показник його питомої ваги в загальному обсязі ринкового продажу аналогічної за призначенням продукції. Особливість цього показника полягає в тому, що він містить інформацію, що купівлю певного товару (послуги) вбачають своїм пріоритетом споживачі, які формують окрему частину попиту на ринку.

Поняття «конкурентоспроможність» є композитним. Його зміст визначають два складові елементи. Один з них узагальнюється поняттям «цінова конкурентоспроможність» (priccompetitiveness), яке характеризує рівень відповідності ціни товару (послуги) купівельній спроможності учасників ринку. Другий елемент описується поняттям «ціннісна конкурентоспроможність», яку часто іменують, як нецінова або якісна конкурентоспроможність (non-price, qualitative competitiveness). Вона відображає рівень відповідності властивостей товару (послуги) суб'єктивним уявленням, очікуванням учасників ринку про корисність його використання чи споживання. При цьому варто мати на увазі, що «нульова» ціннісна конкурентоспроможність товару, тобто абсолютна невідповідність його властивостей споживчим уявленням чи очікуванням, робить покупців байдужими до його ціни. І навпаки, «нульова» цінова конкурентоспроможність товару, тобто його абсолютна цінова недоступність, робить покупців байдужими до його властивостей.

Підприємці постійно намагаються створити нові зразки продукції, які мали б високу ціннісну конкурентоспроможність. Однак значні підвищені додаткові доходи вони починають отримувати лише за умови, коли ціннісна конкурентоспроможність нового зразка товару (послуги) доповнюється ціновою. Остання передбачає зниження ринкової ціни товару до рівня, за якого він перетворюється на масовий продукт, тобто стає доступним для великої кількості споживачів. З цього витікає, що величина внеску ціннісної та цінової конкурентоспроможності в обсяги продажу продукції постійно змінюється.

Грунтовні емпіричні докази того, що ціннісна та цінова конкурентоспроможність товару є рівнозначними факторами зростання експорту країн зібрали французькі вчені Р. Цезар і Ф. Картельє [2].

Сучасні економічні знання дають підставу зробити припущення, що методика аналізу рівнів ціннісної та цінової конкурентоспроможності продукції доцільно розвивати з врахуванням можливостей індексу вартості одиниці продукції, тобто *одиничної вартості* – UV (unitvalueindex). Він вимірює зміну середнього значення одиниць, які не є однорідними, і на які можуть впливати коливання як у наборі товарів, так і в їхніх цінах [3]. У цьому дослідженні середня вартість одиниці експорту (імпорту) країни оцінюється в доларах США за 1 кілограм ваги набору товарів певної групи. Описується вартість 1 кілограму ваги за допомогою індексів  $UV_{ixt}$  та  $UV_{imt}$ , які відображають одиничну вартість експортної, імпортної товарної групи  $t$  країни  $i$ . Окремі можливості використання цих індексів в економічному аналізі коротко можна подати так.

По-перше, якщо індекс  $UV_{ixt}$  ( $UV_{imt}$ ) використати для порівняння одиничної вартості експортних (імпортних) груп  $t1$  і  $t2$ , товари яких не конкурують між собою на ринку, то в цьому випадку показник  $UV_{ixt1} / UV_{ixt2}$  ( $UV_{imt1} / UV_{imt2}$ ) буде відображати відносний *рівень технологічної складності* цих товарних груп. Це методичне положення можна пояснити так. Наприклад, залізна руда не є об'єктом конкуренції на ринку автомобілів, і навпаки. При цьому вартість одного кілограму руди завжди буде меншою ніж автомобіля, тому що останній є результатом глибокого перероблення залізної руди, значно більших витрат на залучення в цей процес висококваліфікованих працівників.

По-друге, якщо індекси  $UV_{ixt}$  ( $UV_{imt}$ ) використати для порівняння одиничної вартості експортних (імпортних) груп  $t1$  і  $t2$ , товари яких конкурують між собою на ринку, то в цьому випадку показник  $UV_{ixt1} / UV_{ixt2}$  ( $UV_{imt1} / UV_{imt2}$ ) буде відображати відносний *рівень ціннісної конкурентоспроможності* цих товарних груп. Це методичне положення можна пояснити так. Наприклад, сьогодні середня вартість одного кілограму ваги автомобіля з електричним двигуном є вищою ніж із бензиновим чи дизельним. Можливо за технологічною складністю ці види автомобілів майже рівні, але електромобілі мають кращі властивості щодо збереження навколишнього середовища. Це забезпечує їм входження до купівельних переваг все більшої кількості споживачів.

По-третє, індекси  $UV_{ixt}$  та  $UV_{imt}$  можна використати для порівняння між собою одиничної вартості набору експортних та імпортних товарів, які входять до однієї товарної груп  $t$ . У цьому випадку, якщо показник  $UV_{ixt} / UV_{imt} > 1$ , то він є свідченням того, що одиниця експортної товарної групи  $t$  країни  $i$  має на зовнішніх ринках вищу середню ціну, ніж її імпортні аналоги на внутрішньому ринку, і навпаки, якщо  $UV_{ixt} / UV_{imt} < 1$ . Однак показник  $UV_{ixt} / UV_{imt}$  не має однозначного трактування. Це обумовлено тим, що, наприклад, більші ціни експортної (імпортної) продукції можуть бути ознакою як вищого рівня витрат її виробництва, так і ціннісної конкурентоспроможності. В окремих випадках однозначне трактування  $UV_{ixt} / UV_{imt}$  можна здійснити за допомогою

інформації, яку містить показник відношення обсягів експорту та імпорту товарів групи  $t(X_{it}/M_{it})$ . Це методичне положення має таке пояснення. Перевищення обсягу експорту над імпортом ( $X_{it}/M_{it} > 1$ ) можливо лише за двох умов – більшої ціннісної або цінової конкурентоспроможності національної продукції.

Спираючись на показники  $X_{it}/M_{it}$  і  $UV_{ixt}/UV_{imt}$  та методичні підходи щодо трактування їхніх комбінацій, а також теоретичні та емпіричні здобутки у цій сфері європейських вчених К. Айгінгера, М. Ангелески, О. Костоської, Г. Манчески, П. Мітрєвського [4, р. 80], спробуємо описати та формалізувати набір ознак, які характеризують рівень ціннісної та цінової конкурентоспроможності експортної продукції в економіці. Зокрема:

а) Ознакою високого рівня ціннісної конкурентоспроможності експорту країни є ситуація на ринку за якої: обсяг експорту групи товарів перевищує обсяг імпорту аналогів; середня вартість одинці експортного товарного набору є більшою, ніж імпортного. Формально цю ознаку можна подати так:

$$X_{it}/M_{it} > 1; UV_{ixt}/UV_{imt} > 1,$$

де  $X_{it}, M_{it}$  – експорт, імпорт товарів групи  $t$  країни;  $UV_{ixt}, UV_{imt}$  – одинична вартість експортних, імпортних товарів групи  $t$  країни;

б) Ознакою низького рівня ціннісної конкурентоспроможності експорту, його моральної застарілості, невідповідності споживчим перевагам покупців, появи в них байдужості до заниженого рівня цін є ситуація в економіці за якої: обсяг імпорту групи товарів перевищує обсяги експорту аналогів; вартість одинці експортного набору товарів є меншою, ніж імпортного. Формально цю ознаку можна подати так:

$$X_{it}/M_{it} < 1; UV_{ixt}/UV_{imt} < 1;$$

в) Ознакою високого рівня цінової конкурентоспроможності експортної продукції країни є ситуація на ринку за якої: обсяг експорту групи товарів перевищує обсяги імпорту аналогів; вартість одинці експортного набору товарів є меншою, ніж імпортного. Формально цю ознаку можна подати так:

$$X_{it}/M_{it} > 1; UV_{ixt}/UV_{imt} < 1;$$

г) Ознакою низького рівня цінової конкурентоспроможності експортної продукції країни є ситуація на ринку за якої: обсяг імпорту групи товарів перевищує обсяги експорту аналогів; вартість одинці експортного набору товарів є більшою, ніж імпортного. Формально цю ознаку можна подати так:

$$X_{it}/M_{it} < 1; UV_{ixt}/UV_{imt} > 1.$$

Наведені аналітичні можливості показників  $X_{it}/M_{it}$  і  $UV_{ixt}/UV_{imt}$  та методичних підходів щодо трактування їхніх комбінацій спробуємо використати для оцінювання змін в рівні ціннісної та цінової конкурентоспроможності українського товарного експорту в 2013–2019 роках.

Рівень загальної конкурентоспроможності українських експортних товарів можна оцінити дослідивши зміну їхньої питомої ваги в світовому товарному експорті. Скористаємося для цього даними таблиці 1.

Таблиця 1

**Питома вага України в світовому експорті товарів у 2013–2019 роках**

Роки	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Світовий експорт товарів, млрд дол. США	18625	18629	16263	15787	17516	19268	18777
Експорт товарів України, млрд дол. США	63,29	54,03	38,17	36,36	43,26	47,32	50,06
Питома вага України в світовому товарному експорті, %	0,34	0,29	0,23	0,23	0,25	0,25	0,27

Джерело: складено автором за даними [5; 6]

Дані таблиці свідчать, що в 2013–2019 роках у світовому експорті товарів питома вага України зменшилася з 0,34 до 0,27%. Цей факт є безпосереднім доказом зменшення рівня конкурентоспроможності українських експортних товарів на світовому ринку порівняно з передкризовим 2013 роком. Водночас наведені дані також свідчать, що з 2017 року конкурентоспроможність українських експортних товарів мала тенденцію до зростання.

Виявлена позитивна тенденція неминуче породжує запитання: причиною її виникнення слугував зростаючий вплив ціннісної чи цінової конкурентоспроможності українських товарів? Для пошуку відповіді на нього було проаналізовано зміни в одиничній вартості 10 найбільших українських експортних груп продукції, що імпортувалася та експортувалася Україною в 2013–2019 роках. За результатами аналізу були отримані такі наукові результати.

У 2019 році в Україні сукупна частка 10 найбільших експортних груп становила 51,52% у загальному товарному експорті. Згідно з тризначним класифікатором SITC (0–9) до їх складу входили такі товарні групи, як: олії соняшникова, сафлорова або бавовняна (код 421), кукурудза (044), пшениця (041), напівфабрикати з вуглецевої сталі (672), руди і концентрати залізні (281), прокат плоский з вуглецевої сталі (673), соєві боби (222), феросплави (671), макуха, тверді відходи від вилучення рослинних жирів і олій (081). У наведених товарних групах середня величина показників становила:  $X_{it} / M_{it} = 5101,9$ ;  $UV_{ixt} / UV_{imt} = 0,55$ . Формалізувати ці показники можна так:  $X_{it} / M_{it} > 1$ ;  $UV_{ixt} / UV_{imt} < 1$ . Їх комбінація є ознакою високого рівня цінової конкурентоспроможності 9-ти найбільших експортних товарних груп України.

І лише для однієї з 10 найбільших експортних товарних груп була притаманна дещо інша комбінація індексів. Мова йде про групу, товари якої, зазвичай, відносять складу тих, які мають підвищену технологічну складність, а саме: проводи ізольовані, кабелі та інші ізольовані електричні провідники; кабелі волоконно-оптичні (код 773). У зазначеній товарній групі середня величина показників становила:  $X_{it} / M_{it} = 2,56$ ;  $UV_{ixt} / UV_{imt} = 2,12$ . Формалізувати ці

показники можна так:  $X_{it}/M_{it}>1$ ;  $UV_{ixt}/UV_{imt}>1$ . Їх комбінація є ознакою високого рівня ціннісної конкурентоспроможності товарної групи.

Коротко підсумовуючи, можна дійти такого висновку. Апробація на прикладі України аналітичних можливостей індексів  $UV_{ixt}$ ,  $UV_{imt}$  дала змогу зробити такі узагальнення емпіричних фактів. Аналіз 10 найбільших експортних груп показав, що в 2019 році високий рівень цінової конкурентоспроможності української продукції мав вирішальний вплив на обсяги її експорту. Зважаючи, що в 2016–2019 роках в Україні структура найбільших 10 експортних груп не змінилася, цей висновок можна поширити на зазначений посткризовий період в цілому.

### Список використаних джерел:

1. Державна митна служба України. Foreigntrade 2008-2019. URL: <https://customs.gov.ua/statistika-ta-reiestri>
2. Cezar R., Cartellier F. Price and non-price competitiveness: Lessons from global value chains. *Bulletin de la Banque de France*. July-August 2019. № 224/2. 16 p. URL: [https://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/819223\\_bdf224-2\\_competitiveness\\_v5.pdf](https://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/819223_bdf224-2_competitiveness_v5.pdf)
3. OECD. Unit value index. Glossary statistical terms. URL: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2810>
4. Kostoska O., Mitrevski P. J., Angeleski M., Mancheski G. Measuring the qualitative competitiveness of the Macedonian economy. URL: [https://www.researchgate.net/publication/257880591\\_Measuring\\_the\\_Qualitative\\_Competitiveness\\_of\\_the\\_Macedonian\\_Economy](https://www.researchgate.net/publication/257880591_Measuring_the_Qualitative_Competitiveness_of_the_Macedonian_Economy)
5. TheWorldBank. Goodsexports (BoP, current US\$): World Bank national accounts data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.MRCH.CD?end=2019&start=1960&view=chart>
6. Державна митна служба України. Foreigntrade 2008-2019. URL: <https://customs.gov.ua/statistika-ta-reiestri>

**Rebilas R.,**  
*PhD,*

*Vice Rector for International Relations,*  
*WSB University, Poland*

### PECULIARITIES OF THE INVESTMENT POLICY IN POLAND

Poland could recently improve its positions and move up among the East European countries in attracting direct foreign investment in the economy. Foreign capital has been attracted by the economic growth and easy doing of business. Poland, being among twenty largest global recipients of foreign investment, hit

records by the amount of incoming foreign investment. It was for the first time in the latest nine years that Poland could get in the top five most popular European destinations for foreign investors. It is shown by the data from the report “Investment Attractiveness of Poland” published by EY company [1].

The strongest advantages of Poland are the stable economic growth, the large consumer market, numerous tax preferences and the convenient geographic location. Of the strong sides of the Polish economy, investors put emphasis on the skills of local workforce, the salary costs, and the potential for labor productivity growth.

Although in the global perspective Poland does not stand out for its area and population size or economic capacities, its resource endowment or economic and political role is quite visible in Europe. Thus, in the World Bank Ranking “Doing Business – 2017”, Poland ranks 24th among 190 countries, whereas in the report of FDI Intelligence (units of “Financial Times” Ltd.) it ranks first in Europe and third in the world (after China and U.S.) by the attractiveness of industrial investment [2].

Foreign investment in Poland is regulated mainly by the Law “Foreign Investment”, approved in 14.07.1991, which became the basic document regulating foreign investment in the country. This Law specifies the types of enterprises allowed to invest, terms of profit repatriation and incomes of foreign specialists, tax stimuli for foreign investors, and legal protection guarantees for foreign investors in Poland. The following guarantees to foreign investors are provided by the Law: reimbursements of their financial shares in case of nationalization or expropriation of their assets; transfers of the total amount of profits converted in a foreign currency, the total funds resulting from company liquidation or sale, the total reimbursement for nationalized or expropriated assets; foreign investors have the right to take out funds in foreign currency in amount of the net profit after tax payment and repatriate them without a special permission. As a result of the cohesion policy, Poland made amendments in its legislation in 2001. The subsequent amendments dealt with the reciprocity principle that said that the treatment of foreign investors in Poland should be the same as the one of Polish firms located in a country of investor’s origin. It means that all the foreign investors registered across the European Economic Area, which came to Poland in 2004 along with the Poland’s accession to EU, have to be qualified as Polish companies. It needs to be noted that in Poland investors are guaranteed free access to internal markets and allowed to participate in the privatization process. Also, a system of custom preferences exists in Poland: Polish law makes foreign investors exempt from custom duties for any kind of equipment purchased abroad, for three years of investment activities. To attract foreign investment, Polish local power administrations can make an investor exempt from tax on immovable assets, grant an investor discounts on electricity tariffs and on preparatory works required to start business. The existence of zones with special terms of business operation is another factor making the country attractive for foreign investment. The enterprises located in free economic zones in Poland are exempt from import duties for the commodity groups contributing in the statutory capital, on the condition that the proprietor will not transfer the property right for these commodities to another person during three years after the exemption. The tax exemption may

cover the period of 10 to 25 years depending on the activity in which an investor operates [3].

The interest drawn to the Polish market is caused by the following factors:

– The attractive investment climate: the unique terms for business opening and operating, combined with the EU membership and the socio-economic stability, created a new image of Poland as an attractive European jurisdiction. Besides that, Poland has 14 operating economic zones.

– The market of highly skilled workforce: people is one of the most significant advantages of Poland.

– The multidimensional character of the Polish economy: Poland has the well-established business environment with diverse and highly specialized economic sectors; the dense network of suppliers and subcontractors, combined with operating clusters and industrial technoparks, allows to launch high tech productions and find partners in industries like information technology, mechanical engineering, consumer goods, electronics, finance, etc.

– The macroeconomic stability: the economic and political stability allows for long-term planning of the investment project implementation.

– Production and servicing in compliance with the European standards, thus enabling for high quality of goods and services on the Polish market. The business environment is very sensitive to new needs of the population and very dynamic in its development.

– The well-established infrastructure, including road and rail transport, energy supply, information communication, which promote the development of various economic sectors.

– Easy access to financial resources: Poland is one of the largest beneficiaries from EU funds; it was planned to grant Poland more than 100 billion euro in 2014-2020 on line of the state program for business support and financing [4].

It can be concluded that nowadays Poland is able to offer foreign investors a rather safe and liberal investment climate. To keep this strong position, Poland needs to not only strive to maintain the image of an attractive economy abroad, but also to improve the legal framework to make it more transparent, to reduce bureaucratic procedures and continue to improve its transport infrastructure.

### **References:**

1. The Polish agency of information and foreign investment. Retrieved from <http://www.paiz.gov.pl/index>.

2. World Bank Open Data. Retrieved from <http://data.worldbank.org/>.

3. New foreign investments screening rules in Poland. Retrieved from <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=7c932b31-c395-46a4-83a1-2259fbdcblfa>

4. Investing in Poland: Untapped Potential. Retrieved from [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl\\_investing\\_in\\_Poland\\_Untapped\\_Potential\\_Report\\_EN.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl_investing_in_Poland_Untapped_Potential_Report_EN.pdf)



**Резнікова Н. В.,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних  
відносин, Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **КІЛЬКІСНЕ ПОМ'ЯКШЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ АНТИЦИКЛІЧНОЇ ПОЛІТИКИ**

В умовах глобальної макроекономічної взаємозалежності одним із дієвих інструментів реалізації антициклічної політики стає політика кількісного пом'якшення, до імплементації якої вдавались США, ЄС, Японія після кризи 2008-2010 рр.). Кількісне пом'якшення сприяє знеціненню валюти країни двома шляхами: по-перше, воно впливає на очікування спекулянтів щодо можливості падіння вартості валюти; по-друге, значне збільшення пропозиції національної валюти призводить до зниження внутрішньої відсоткової ставки в порівнянні з відсотковими ставками країн, де кількісне послаблення не застосовується [1-4]. Це спричиняє зростання обсягів капіталу в девальвованій валюті, що переміщується до країн із вищими відсотковими ставками, для збільшення вигоди від інвестування і торгівлі, що призводить до подорожчання валюти цих країн. Отже, експорт країни-одержувача капіталу буде підірвано внаслідок зростання її валютного курсу, а зростання імпорту країною-одержувачем з країни, що здійснила кількісне пом'якшення, спричинить порушення торговельного балансу на користь ініціатора кількісного пом'якшення.

Ще одним монетарним інструментом антикризової політики є маніпулювання політикою процентної ставки, в т. ч. шляхом встановлення негативної відсоткової ставки, покликане забезпечити додаткові стимули для внутрішнього виробника та/або полегшити умови фінансування, необхідні для підтримки сукупного попиту та цінової стабільності. Втім, слід зазначити, що існують обмеження на період дії від'ємних відсоткових ставок та встановлення їхньої максимальної нижньої межі [5]. Тривалий час панувала думка, що ЦБ не можуть опустити відсоткові ставки нижче нуля. Тоді комерційні банки змушені були б переглянути власні депозитні ставки у бік зниження. Це призвело б до масштабного вилучення коштів з банківської системи суб'єктами господарювання. Однак політика від'ємних відсоткових ставок не позбавлена змісту. В умовах, коли комерційні банки несуть витрати при утриманні надлишкової ліквідності на рахунках в ЦБ, з'являється стимул надавати більше коштів у кредит суб'єктам господарювання, які, в свою чергу, більше споживатимуть та більше інвестуватимуть у нові виробничі потужності. Зростатиме економіка і зменшуватимуться ризики дефляції. Від'ємні відсоткові ставки покликані стимулювати приватний сектор витратити більше, підвищувати сукупні витрати, полегшувати доступ до фінансових ресурсів та забезпечувати цінову стабільність. У випадку малих економік від'ємні відсоткові

ставки можуть також застосовуватися для попередження притоку капіталу та зростання вартості національної валюти [5].

Загалом, оскільки від'ємні відсоткові ставки покликані стимулювати внутрішній сукупний попит, банки можуть отримати додаткові вигоди від підвищення якості кредитів, зменшення кількості безнадійних кредитів, зростання попиту на кредитні ресурси, а також додаткові капітальні доходи на активи, які вони утримують на балансах. Вочевидь, для банків, не здатних генерувати більше доходів завдяки розширенню обсягів кредитування або стягненню додаткових комісій з вкладників, від'ємні відсоткові ставки можуть загрожувати зниженням прибутковості [6]. Хоча практика застосування від'ємних відсоткових ставок поки що є доволі обмеженою, емпіричний досвід вказує на те, що ця дія сприяла формуванню додаткових монетарних стимулів і мала загальний позитивний ефект для покращення кредитних умов та підтримки сукупного попиту. Від'ємні відсоткові ставки допомогли знизити вартість залучення фінансування для банків та підвищити вартість активів на балансах банків. На додаток до цього, від'ємні відсоткові ставки суттєво зміцнили сигнальний ефект монетарної політики ЄЦБ. В деяких країнах також відбулося зниження ставок за кредитами для суб'єктів господарювання, що дозволило частково розширити кредитування та пожвавити економічне зростання. Побоювання щодо скорочення прибутковості банків поки що у більшості випадків не справдились.

Однак варто зазначити, що хоча м'яка монетарна політика вкрай необхідна для стимулювання економічного зростання та попередження дефляції, існують обмеження щодо тривалості дії та рівня від'ємних відсоткових ставок. Подальше скорочення відсоткової ставки може послабити механізм монетарної трансмісії, оскільки кредитні ставки знижуватимуться повільно, а депозити вилучатимуться і зростатиме обіг готівки. Скорочення прибутковості банків може перешкодити бажаному розширенню кредитування і відтак поставити під сумнів успішність проведення м'якої монетарної політики. В перспективі пом'якшення монетарної політики має відбуватися переважно за рахунок програм кредитного пом'якшення (зокрема розширення програм придбання активів). Монетарна політика має бути складовою поміркованої та збалансованої стратегії, що має також передбачати проведення комплексних структурних реформ, стимулюючої фіскальної політики та пруденційної політики, яка б забезпечила міцність та стійкість фінансового сектору [7].

Регуляторна конкуренція в монетарній сфері трансформує механізм монетарної трансмісії. Емпіричні дослідження вказують на суттєві відмінності між країнами у реакції різних фінансових посередників на зміни в монетарній політиці. Пояснюються вони, в першу чергу, відмінностями у структурі фінансових секторів та різновидах фінансових посередників на ринках різних країн: чим більшим є небанківський сектор, тим більшою буде реакція на зміни в монетарній політиці. Очевидно, що зростання масштабів небанківського фінансового сектору по всьому світу матиме суттєві наслідки для монетарної політики. І хоча не можна з точністю спрогнозувати вплив на силу механізму

монетарної трансмісії та тривалість часового лагу між часом прийняття рішень та ринковою реакцією, ЦБ доведеться модифікувати монетарну політику, відстежувати поведінку небанківських фінансових установ, а також відслідковувати структуру балансів фінансових посередників, а не лише динаміку традиційних грошових агрегатів для прийняття рішень. Для цього необхідно вже зараз заповнити прогалини у збиранні інформації про небанківські фінансові установи. Відсутність вичерпної інформації загрожує формуванням неповних даних щодо обсягів кредитних ресурсів у економіці та темпів їх зростання, що, в свою чергу, може перешкоджати виробленню належної монетарної та пруденційної політики [8].

Більше того, з огляду на стан сучасної економіки, ЦБ при визначенні монетарної політики повинні керуватися не лише цілями досягнення цінової стабільності, а й забезпеченням фінансової стабільності. Незважаючи на існування тісного взаємозв'язку між кількісним пом'якшенням та ризиками фінансової стабільності, ФРС, наприклад, неохоче визнає його. Ще у своїй промові у 2014 р. Голова ФРС Дж. Йеллен чітко зазначила, що напрямок і заходи монетарної політики визначатимуться лише двома законодавчо встановленими цілями: досягнення максимальної зайнятості та цінової стабільності, а забезпечення фінансової стабільності – це завдання макроруденційної політики уряду. Водночас вже тоді було не зрозуміло, яким має бути характер заходів макроруденційної політики. Пройшло шість років з моменту зазначеної заяви, і за новітнім підходом ОЕСР-2020 [9] було визнано ключовою помилкою вбачати у фіскальних дефіцитах більш ніж 3% від ВВП джерело цінової, фінансової та макроекономічної нестабільності [10], що і детермінувало вибір на користь режиму жорсткої економії, а відтак корегувало монетарні режими. Експерти ОЕСР нині визнають, що подальше сповідування такого підходу в умовах коронакризи здатне викликати суспільне невдоволення та протести, що актуалізує завдання міжнародної координації економічної політики заради мінімізації руйнівних наслідків глобальної нестабільності [11-12], викликаной катастрофічним скороченням економічної активності під впливом кризи в сфері охорони здоров'я, яка радикально відрізняється від її проявів десятиліття тому [13-15].

### Список використаних джерел:

1. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Роль монетарної політики в досягненні економічної стабільності: асиметрії трансмісійного механізму. *Економіка та держава*. 2016. № 3. С. 7-12.
2. Резнікова Н.В., Рубцова М.Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с.
3. Резнікова Н.В. Макроекономические координаты глобальной неозависимости. *Rozwój społeczności międzynarodowej: przeszłość oraz nowe wyzwania: Lwów-Olsztyn*, 2016. S.37-48.
4. Резнікова Н.В. Проблемы глобальной макроекономической взаимозависимости. *Modern Science — Moderní věda*. 2016. № 2. P.52-55.

5. Viñals J. How Do Negative Interest Rates Work? The IMF Explains. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/04/how-do-negative-interest-rates-work-the-imf-explains>
6. Jobst A., Lin H. Negative Interest Rate Policy (NIRP): Implications for Monetary Transmission and Bank Profitability in the Euro Area. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp16172.pdf>
7. IMF Executive Board Concludes 2016 Article IV Consultation on Euro Area Policies. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr16219.pdf>
8. Global Financial Stability Report: Fostering Stability in a Low-Growth, Low-Rate Era. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2016/02/>
9. OECD warns governments to rethink constraints on public spending. URL: <https://www.ft.com/content/7c721361-37a4-4a44-9117-6043afee0f6b>
10. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Чи можна допомогти грошима всім без ризиків для економіки. *Дзеркало тижня*. 2020. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/nu-shcho-poletili.html>
11. Відякіна М.М., Резнікова Н.В. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики. *Культура народів Причорномор'я (Проблеми матеріальної культури. Економіка. Географія)*. 2014. № 257. С. 46–52.
12. Відякіна М.М., Резнікова Н. В. Детермінанти кризових потрясінь: макроекономічні виміри. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. 2013. № 33 (2). С. 96–101.
13. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 5 (171). С. 23-27.
14. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Сучасна глобальна криза як трансформаційна ознака цивілізаційних змін. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. №6. С. 47-53.
15. Луцишин З.О., Резнікова Н.В. Конкурентні девальвації у валютних війнах: фінансові протекції неопротекціонізму. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 2 (19). С. 48–65.

**Романуша Ю. В.,**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економіки підприємств та менеджменту,*

*Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут*

*Української інженерно-педагогічної академії, м. Харків;*

**Петченко М. В.,**

*кандидат економічних наук,*

*начальник наукового відділу,*

*Кременчуцький льотний коледж*

*Харківського національного університету внутрішніх справ, М. Харків*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

За останнє десятиріччя економічний розвиток України зазнав суттєвих змін, спричинених коливанням ринкової кон'юнктури. Так, у 2008-2009 роках національна економіка витримала наслідки світової фінансової кризи, у 2013-2014 роках – розгорнення антитерористичної операції на Сході України, а у 2019-2020 роках – протистояла наслідкам світової пандемії вірусу COVID-19. Така мінливість зовнішнього середовища обумовлює необхідність реінжинірингу бізнес-процесів як у публічному управлінні, так і у господарській діяльності суб'єктів господарювання з метою адаптації до умов, що склалися та розробки антикризового плану дій. Зазначені періодичні кризи, які є різними за джерелом свого походження, суттєво вплинули на показники соціально-економічного розвитку України, про що свідчить зниження інтегрального показника конкурентоспроможності нашої держави у світових рейтингах. Але, найсильніший та всеосяжний негативний вплив на розвиток економіки України спричинили карантинні обмеження з метою запобігання розповсюдження коронавірусу, що підтверджується даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства щодо падіння ВВП, яке у першій половині 2020 року склало 6,5 % [1]. В той час, Національний банк України прогнозує падіння ВВП України у 2020 році на рівні 6 % [2]. Ще більш песимістичним є прогноз МВФ, за оцінкою якого, вітчизняна економіка зменшиться за результатами 2020 року на 8,2% [3].

Так статистичні дані, офіційно представлені [4] дозволили проаналізувати динаміку номінального ВВП України та його структури за методом кінцевого використання за 2009-2019 роки, табл. 1.

Отже, за останні одинадцять років динаміка номінального ВВП України є відносно рівномірною у періоди підвищення стабільності ринкової кон'юнктури, у 2011 році – збільшення ВВП на 21,6 %, а у період 2015-2017 років – його зростання в межах 25 % щороку. Але, у 2013-2014 роках, під час загострення військового конфлікту на Сході України, відзначено невелике зростання ВВП в

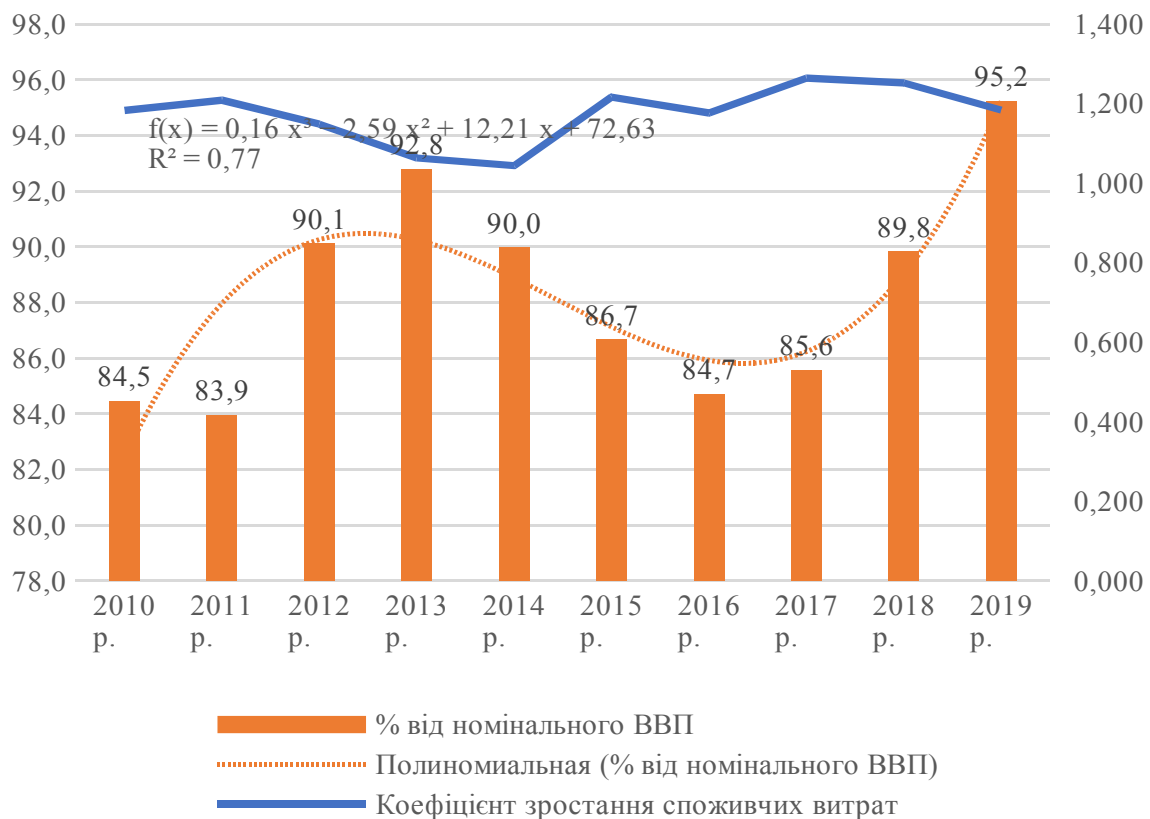
межах 3 %, а у 2019 році в результаті початку впливу коронавірусу, номінальний ВВП мав збільшення лише 11,7 %, поряд з тим, що у 2018 році відсоток зростання становив 19,3 %. Зазначене свідчить, що пандемія COVID-19 обумовила вхід України до поточної економічної кризи з відносно збалансованою макроекономічною ситуацією. Так, порівняно з іншими країнами низький рівень захворюваності на COVID-19 у більшості регіонів України дозволив впровадити поступовезняття карантинних обмежень. В той час, спираючись на послаблення інфляційного тиску НБУ, впровадив пом'якшення монетарної політики та заклав передумови для відчутного зниження вартості кредитів.

Таблиця 1

**Динаміка номінального ВВП України та його структури за методом кінцевого використання за 2009-2019 рр.**

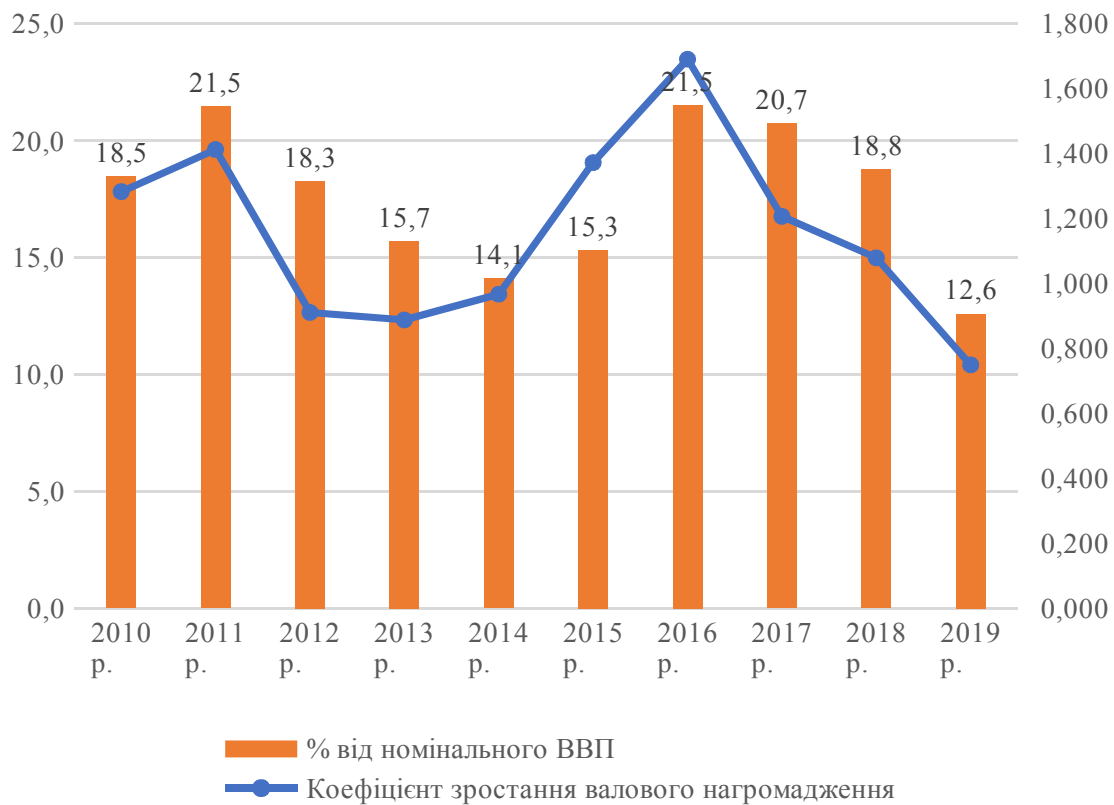
	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Номінальний ВВП за рік, млн. грн	913345	1082569	1316600	1408889	1454931	1566728	1979458	2383182	2982920	3558706	3974564
Коефіцієнт зростання	-	1,185	1,216	1,070	1,033	1,077	1,263	1,204	1,252	1,193	1,117
Структура ВВП (за методом кінцевого використання)											
1. Споживчі витрати, млн. грн	772826	914230	1105201	1269601	1350220	1409772	1715636	2018854	2552525	3196756	3785133
Коефіцієнт зростання	-	1,183	1,209	1,149	1,063	1,044	1,217	1,177	1,264	1,252	1,184
% від номінального ВВП	84,6	84,5	83,9	90,1	92,8	90,0	86,7	84,7	85,6	89,8	95,2
2. Валове нагромадження, млн. грн	155815	199918	282474	257335	228474	220968	303297	512830	618914	667953	500614
Коефіцієнт зростання	-	1,283	1,413	0,911	0,888	0,967	1,373	1,691	1,207	1,079	0,749
% від номінального ВВП	17,1	18,5	21,5	18,3	15,7	14,1	15,3	21,5	20,7	18,8	12,6
3. Експорт товарів та послуг, млн. грн	423564	549365	707953	717347	681899	770121	1044541	1174625	1430230	1608890	1636416
Коефіцієнт зростання	-	1,297	1,289	1,013	0,951	1,129	1,356	1,125	1,218	1,125	1,017
% від ВВП	46,4	50,7	53,8	50,9	46,9	49,2	52,8	49,3	47,9	45,2	41,2
4. Імпорт товарів та послуг, млн. грн	-438860	-580944	-779028	-835394	-805662	-834133	-1084016	-1323127	-1618749	-1914893	-1947599
Коефіцієнт зростання	-	1,324	1,341	1,072	0,964	1,035	1,300	1,221	1,223	1,183	1,017
% від ВВП	-48,0	-53,7	-59,2	-59,3	-55,4	-53,2	-54,8	-55,5	-54,3	-53,8	-49,0

Аналіз динаміки структури номінального ВВП за методом кінцевого використання свідчить про існування зворотного зв'язку між коефіцієнтом зростання споживчих витрат та їх часткою у структурі ВВП, що представлено на рис. 1. Отже, наведені дані свідчать, що у періоди загострення кризових явищ в економіці, а саме у період 2013-2014 років під час розв'язання антитерористичної операції на Сході України, що спричинило спад ринкової кон'юнктури та суттєві соціально-економічні негативні наслідки, а також у 2019 році, який став початком світової пандемії вірусу COVID-19, яку можна вважати черговою точкою біфуркації у світовій економіці, – відзначено суттєве збільшення частки споживчих витрат у структурі номінального ВВП, в той час як коефіцієнт їх зростання у динаміці в ці періоди зменшується. Так, найбільші значення частки споживчих витрат у структурі номінального ВВП становлять 92,8 % у 2013 році, та 95,2 % у 2019 році. Поліноміальна лінія тренду підтверджує тенденцію зростання частки споживчих витрат, а значення коефіцієнту кореляції демонструє середню тісноту зв'язку між факторами у рівняння лінії тренду.



**Рис. 1. Динаміка коефіцієнту зростання споживчих витрат та їх частки у структурі номінального ВВП за 2010-2019 рр.**

Аналіз динаміки частки валового нагромадження у структурі номінального ВВП проведено за результатами рис. 2.

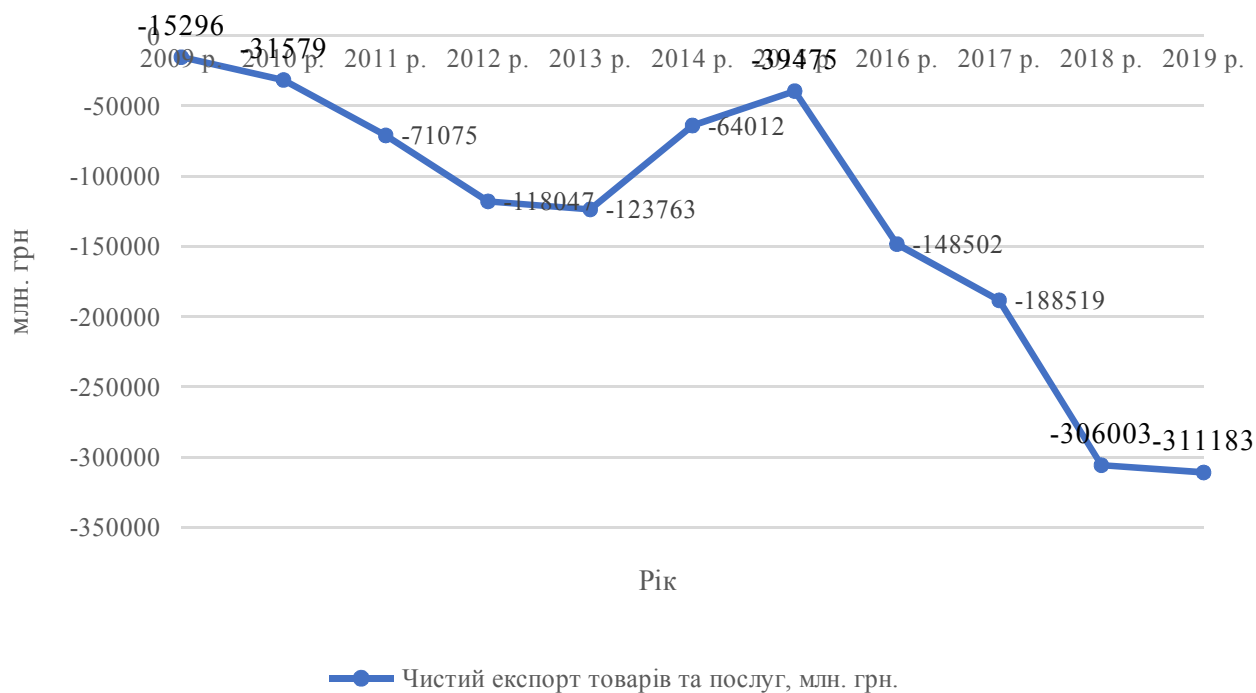


**Рис. 2. Динаміка коефіцієнту зростання обсягу валового нагромадження та його частки у структурі номінального ВВП за 2010-2019 рр.**

Представлена динаміка коефіцієнту зростання обсягу валового нагромадження та його частки у структурі номінального ВВП за 2010-2019 роки також демонструє чітку його залежність від фази економічного циклу в економіці країни та від впливу чинників макросередовища. Так, у період спаду 2013-2014 років валове нагромадження мало 15,7-14,1 % у структурі ВВП, а у 2019 році – найнижче значення за весь період дослідження 12,6 %. Найбільші рівні цієї частки відзначено у 2011 році – 21,5 %, та 21,6 % у 2016 році. Динаміка коефіцієнту зростання обсягу валового нагромадження знаходиться у прямій залежності від його частки у структурі номінального ВВП, оскільки найвищі його значення відзначено також у 2011 році (1,4) та у 2016 році (1,6). Зазначене є підтвердженням тези про збільшення схильності до інвестування у періоди підйомів макроекономічної кон'юнктури, та її зменшення у періоди спаду.

Стан зовнішньоекономічної діяльності проаналізовано за значеннями показника чистого експорту товарів та послуг, рис. 3.





**Рис. 3. Динаміка чистого експорту товарів та послуг України за 2009-2019 рр., млн грн.**

Зазначена тенденція підтверджує тезу про пряму залежність між рівнем чистого експорту та «глибиною економічної кризи». Так, у кризові періоди значення чистого експорту суттєво зменшується, а у 2019 році має найбільше негативне значення на рівні «-311183 млн. грн». В періоди стабільного розвитку значення чистого експорту товарів та послуг наближається до позитивного, але залишається негативним, тобто в нашій країні вже понад десять років обсяги імпорту перевищують обсяги експорту.

Аналізуючи зовнішньоекономічну діяльність та наслідки пандемії COVID-19, варто врахувати результати Консенсус-прогнозу, підготовленим Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України разом з Представництвом ЮНІСЕФ в Україні, де зазначено, що «у січні-червні 2020 року експорт товарів та послуг продемонстрував негативну динаміку, зменшившись у вартісному вимірі, за попередніми даними НБУ, на 6,6%, чого не спостерігалось, починаючи з січня 2017 року. Починаючи з початку року, продовжується скорочення експорту товарів до країн ЄС – на 17% (питома вага в загальному обсязі експорту товарів – 33,2%). Вартісні обсяги імпорту товарів та послуг (за попередніми даними НБУ) зменшилися на 19,7% порівняно з січнем-червнем 2019 року. При цьому, вартісні обсяги імпорту товарів з країн ЄС зменшилися на 11,4% (питома вага в загальному обсязі імпорту товарів – 40,5 %). Сальдо торгівлі товарами та послугами у січні-червні 2020 року становило «плюс» 163 млн дол. США (за попередніми даними НБУ)» [5].

Наукова новизна, викладена в доповіді, полягає в узагальненні результатів дослідження наслідків пандемії COVID-19 для суб'єктів господарської діяльності

та національного виробництва в цілому. Систематизовано галузі народного господарства за ступенем важкості наслідків та встановлено, що: найбільш суттєве погіршення показників ефективності господарської діяльності зазнали галузі промисловості, будівництва, транспорту; підвищення обсягів виробництва відзначено у фармацевтичній галузі, але також виявлено певні проблеми, пов'язані з курсом долара до гривні та з адаптацією до вимог законодавства; помірний розвиток відзначено у галузі зв'язку, обумовлений активізацією онлайн роботи та збільшення користувачів та навантаження на мережі; важка адаптація, але в кінцевому випадку вихід на новий рівень, відзначена у сфері освіти внаслідок розвитку дистанційних форм навчання.

Таким чином, Україна, як весь світ, зазнала відчутний негативний вплив пандемії COVID-19, який спричинив суттєві, навіть біфуркаційні, зміни у всіх сферах суспільного життя, адаптація та пристосування до яких дозволить стати національній економіці більш міцною при умові розробки обґрунтованого плану антикризових дій та визначення джерела їх фінансування, а також активізацією соціально-психологічної підтримки населення у складних умовах.

#### **Список використаних джерел:**

1. Українська економіка впала за півроку на 6,5%. У другому кварталі – на 11%. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/08/6/663774/>
2. НБУ може погіршити прогноз падіння ВВП на 2020 рік мінімум до 6% – банкіри. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/07/21/663191/>
3. МВФ погіршив прогноз падіння ВВП України в 2020 році. URL: <https://ua-news.liga.net/economics/news/mvf-pogirshiv-prognoz-padinnya-vvp-ukraini-v-2020-rotsi>
4. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні 2021. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>
5. УКРАЇНА: вплив COVID-19 на економіку і суспільство (бачення постпандемічного розвитку у 2020-2024 рр. очима експертів та молоді). URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognoz>

**Рублевська Л. Ю.,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **ЦІЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ СВІТУ**

Відповідно до «Порядку денного в області сталого розвитку на період до 2030 року» з процесом індустріалізації пов'язана ціль №9, яка сформульована наступним чином: «Промисловість, інновації й інфраструктура». Основними завданнями цієї цілі виступають:

- прагнення сприяти викоріненню бідності, нарощувати виробничий потенціал інклюзивним чином і надавати більше можливостей всім жінкам і чоловікам, а також всім соціальним групам, в тому числі за допомогою партнерства з усіма зацікавленими сторонами, які беруть участь в процесах індустріалізації;
- сприяння швидкому економічному і промислому зростанню, нарощення торгового потенціалу в галузях промисловості і забезпечення того, щоб всі країни могли отримати вигоду з міжнародної торгівлі і технічного прогресу, в тому числі шляхом застосування сучасної політики в сфері промисловості та дотримання глобальних стандартів і норм;
- прагнення просувати екологічно стійке зростання, нарощування інституційного потенціалу для екологізації галузей промисловості за допомогою технологій більш чистого виробництва і методологій ресурсоефективності, а також створення «зелених» галузей промисловості, стимульованих спрощенням технологій, інноваціями та створенням партнерських відносин [1].

Промисловість відіграє надзвичайно важливу роль як галузь, яка є значним «роботодавцем», оскільки, за оцінками 2013 року, в промисловості було зайнято близько пів мільярда осіб. Саме тому важливим аспектом ЦСР є їх узгодження з процесами індустріалізації з метою максимально можливого забезпечення інтересів працівників, держав та керування індустріалізацією.

Оскільки країни, що розвиваються лише починають використовувати свої виробничі потужності, то важливо розглянути саме процеси індустріалізації та вплив на них ЦСР, адже за свідченнями Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку розвинуті країни приводять свою політику у відповідність з усіма можливостями та викликами, спричиненими Третьою та четвертою промисловими революціями.

Разом з розвитком промисловості, інноваціями, появою мегатрендів виникає потреба для промисловості обдумувати не лише як виготовляти продукцію, але і які саме товари виробляти, що й лежить в основі ЦСР. Однією зі складностей, які вкорінені в ЦСР, є те, що промисловець має нести

відповідальність за увесь ланцюг операцій, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції.

Після 2015 року спостерігався низький промисловий розвиток, саме тому підприємства та законодавці провели низку структурних реформ, які все ще не дали видимих результатів. Однак, забігаючи наперед, було оцінено, що вартісне вираження економічних можливостей до 2030 року складатиме 12 трлн дол. США, що стане можливим завдяки досягненням ЦСР.

Як стверджують промислові компанії, найбільший вплив вони можуть справити на такі ЦСР, як 7, 8, 9, 12 та 13. Зокрема, Ціль №7 стосується загального доступу до джерел енергії, які є доступними та надійними. Іншими словами, це означає, що підприємства до 2030 року користуватимуться значною кількістю енергії, яка вироблятиметься за допомогою відновних джерел. Розвинуті країни звертатимуть все більшу увагу на енергоефективність, що може вирішити проблему дефіциту енергоресурсів. Позитивно впливає на досягнення цілі №7 компанія CEMEXUK запустила кампанію з переробки відходів у паливо. Нове паливо SolidRecoveredFuel (SRF) буде альтернативою для горючих корисних копалин. У 2015 році цей проект отримав нагороду theGlobalCemFuels [2].

Наступною ціллю, на яку можуть вплинути процеси індустріалізації, є Ціль №8, що стосується повного та ефективного працевлаштування, незалежно від статі, віку з рівною оплатою праці для всіх. Робота, згідно з Ціллю №8, має бути безпечною, захищеною та сприяти сталому економічному зростанню. Разом з ним необхідна імплементація політики, яка б заохочувала розвиток підприємництва та створення додаткових робочих місць. Прикладом позитивного впливу бізнесу на реалізацію Цілі № 8 створення сектору, який описує себе як “ініціатива між міжнародними брендами, промисловцями, роздрібними торговцями та профспілками, що стосується заробітних плат у текстильному секторі”. Метою такого утворення є покращення рівня заробітних плат у промисловості для підвищення рівня життя. Збільшення ефективності пошуку роботи вирішує проблему недостатньої зайнятості та невідповідності працівників посадам, які вони обіймають, що допомагає виконати Ціль № 8 [3]. Оскільки великою проблемою працевлаштування є складність випускників знайти роботу з одного боку, а з іншого – для роботодавців знайти підходящу кваліфіковану робочу силу.

Ціль № 9 полягає в забезпеченні того, щоб інфраструктура була надійною, стійкою і придатною для досягнення цілей економічного зростання та подолання екологічних проблем. Інвестиції в дослідження, технології, телекомунікації та забезпечення надійного доступу до Інтернету відіграють важливу роль у досягненні цієї Цілі. Нарощування потенціалу має відбуватися у всіх галузях глобального виробництва, щоб забезпечити стійкість і сприятливе політичне середовище, що сприяє інноваціям та інклюзивному зростанню. Яскравим прикладом ЦСР впливають на індустрію в розвинутих країнах є випадок компанії “Ford”, яка звернулась до ЦСР № 9 шляхом реконструкції існуючого промислового об'єкта, щоб зробити його більш ефективним і стійким. Завод зазнав серйозної реконструкції, включаючи модернізацію

виробничої лінії, зробивши завод більш "доброзичливим до співробітників", додавши освітлення і створивши "живий дах". Це приносить користь "Ford" за рахунок зниження енерговитрат, зниження потреб у технічному обслуговуванні та компенсації втрат від викидів CO<sub>2</sub>. Цей приклад стосується не тільки Цілі № 9, але та інших ЦСР, таких як Ціль № 6 і Ціль № 15. Ford також прагне скоротити використання найціннішого ресурсу в світі – води майже на три чверті, оскільки це робить наступний крок до відсутності використання питної води для виробництва автомобілів.

Ціль № 12 спрямована на заохочення промисловості, бізнесу та споживачів до скорочення відходів, повторного використання пакувань і продуктів, а також до переробки інших відходів. Необхідно проводити політику, що сприяє сталому розвитку та спонукає підприємства оптимізувати свої процеси шляхом впровадження сталих методів та скорочення витрат на всіх рівнях.

Ціль № 13 спрямована на вирішення нагальної проблеми зміни клімату – що є завданням, яке вимагає колективних, скоординованих дій. Зміцнення стійкості здатності всіх країн до адаптації має відбуватися разом із зусиллями щодо інтеграції заходів боротьби зі зміною клімату в національну політику, стратегії та планування. Підвищення обізнаності та просвітництво є ключовими важелями зниження і пом'якшення наслідків зміни клімату.

Найбільший вплив на обробну промисловість здійснюється виходячи з того, як вона керує малими промисловими та іншими підприємствами, особливо в країнах, що розвиваються, де промисловість є фундаментальною частиною економічної структури і відіграють вирішальну роль у сприянні зростанню, інноваціям і процвітанню [4].

Згідно з аналізом Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку, індустріалізація надає мультиплікаційний ефект на інші сфери розвитку. Ефект мультиплікації робочих місць, наприклад, означає, що кожне робоче місце в обробній промисловості створює 2,2 робочих місця в інших секторах. Враховуючи, що в останні роки в світі налічується понад пів мільярда робочих місць в обробній промисловості, можна зрозуміти, що зосередження уваги на ЦСР № 9 може привести до масштабних наслідків.

### **Список використаних джерел:**

1. United Nations Industrial Development Organization. Sustainable Development Goals. 2030 Agenda and the Sustainable Development Goals. URL: <https://www.unido.org/2030-agenda-and-sustainable-development-goals>

2. PWC. Delivering the Sustainable Development Goals: seizing the opportunity in global manufacturing. URL: <https://www.pwc.com/m1/en/publications/documents/delivering-sustainable-development-goals.pdf>

3. Francis West. How the SDGs can help remove child labor from supply chains. URL: <https://www.greenbiz.com/article/how-sdgs-can-help-remove-child-labor-supply-chains>

4. PWC. Navigating the SDGs: a business guide to engaging with the UN Global Goals. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/sustainability/publications/PwC-sdg-guide.pdf>
5. Osaulenko O. The Productive Capacity of Countries Through the Prism of Sustainable Development Goals: challenges to international economic security and to competitiveness /O. Osaulenko, O. Yatsenko, N.Reznikova, D. Rusak // Financial and credit activity: problems of theory and practice, Vol 2, No 33, 2020, pp.492-499.
6. Panchenko V., Reznikova N., Bulatova O. Regulatory Competition in the Digital Economy: New Forms of Protectionism. *International Economic Policy*. 2020. № 1-2 (32-33). P. 49-79.
7. Reznikova N. (2016). Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». №7. URL: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/issue/view/163](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/163)
8. Reznikova, N., Ivashchenko, O. and Rubtsova, M. (2020), “Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development”, *Ekonomika ta derzhava*, vol. 7, pp. 24–31. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.7.24
9. Reznikova N. (2016). Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security // Інвестиції: практика та досвід. № 21. С. 23-26.
10. Reznikova N., Zvarych R., Zvarych I., Shnyrkov O. Global circular e-chain in overcoming the global waste. *Procedia Environmental Science, Engineering and Management*. Volume 6, No. 4, 2019. pp.641-647. Mode of access: [http://procedia-esem.eu/pdf/issues/2019/no4/72\\_Reznikova\\_19.pdf](http://procedia-esem.eu/pdf/issues/2019/no4/72_Reznikova_19.pdf)
11. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку / Іващенко О.А. // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 289 – 291.
12. Іващенко О. А., Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Розвиток industry 4.0 й цифрової економіки у фокусі глобального технологічного та інноваційного суперництва КНР і США. *Економіка та держава*. 2021. № 2. С. 4–10.
13. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77–80.
14. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми. Київ: Вістка, 2016. 324 с.

**Рудь Д. В.,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **ДВА СВІТИ ЖІНОЧОЇ ПРАЦІ: ВПЛИВ ГЕНДЕРНИХ СТЕРЕОТИПІВ НА СТРУКТУРУ ЕКОНОМІКИ 1400-1800х рр. ТА СУЧАСНОСТІ**

Питання гендерної рівності у ХХІ столітті набуло небаченої сили та актуальності, але це не означає, що стереотипи, які, здавалося б, мали вичерпати себе, таки зникли. Ба більше: їх вплив на наше життя доволі серйозний. Найчастіше вони пов'язані із вульгаризацією і буквальним сприйняттям минулого устрою життя цивілізації, коли метою людства було виживання. Але таке мислення не має нічого спільного із цілями сучасного та лібералізованого суспільства. Ключовим гаслом покоління є «Свобода» в усій її багатогранності. А отже, і свобода від застарілого світогляду, який нині призводить лише до деградації розвитку. Для нашого аналізу цікавим є коефіцієнт, який визначається як різниця між середнім рівнем заробітку чоловіків та жінок щодо середнього заробітку чоловіків. За даними ОЕСР [1], найбільше значення коефіцієнт має у Південній Кореї (32,5%), а от серед європейських країн на чільному місці знаходиться Фінляндія (18,9%). Тож, повернімося на кілька століть назад і з'ясуємо, що стало причиною цього явища.

Натяки на жіночу емансипацію локально мають місце в усіх площинах історії, а отже, поставала і потреба працевлаштування. Так, поняття шлюбу європейського зразка характеризується необхідністю жінці мати гідну заробітну плату, лише для того, щоб впливати на рішення про власне заміжжя: коли та з ким. Але розгляньмо її місце в такому собі економічному світі, абстраговано від суспільних норм і моралей. З цієї точки зору існує два варіанти, ким їй бути: «виробником живого капіталу на майбутнє», тобто бути матір'ю, або стати такою ж самою робочою силою, частиною живого капіталу тут і зараз. Ступінь участі жінок на ринках праці та спосіб її оплати є важливими факторами, що визначають жіночу автономію. Так, стверджувалося, що участь жінки на ринку праці стримувала народжуваність і та збільшувала цінність людського капіталу, що врешті-решт спричинило перехід до сучасного економічного зростання[2]. Тобто, це означає, що у глобальному розумінні ми не можемо применшити вклад жінки у розвиток суспільства. Зв'язок між народжуваністю, формуванням людського капіталу та економічним зростанням також підкреслено теорією «Полюсів зростання» [3]. Зниження рівня народжуваності та збільшення рівня людського капіталу спричиняє перехід від „мальтузіанської стагнації” до „сучасного економічного зростання”. Тоді чому ж при такому ході подій існує нерівність заробітної плати?

Спробуймо розглянути можливі фактори, якими науковці намагаються це явище пояснити. Отже, нижча винагорода за працю є результатом соціальних норм – дискримінації на робочому місці, чи це пов'язано із нібито нижчою продуктивністю жінки – спричинене економічними силами, що цінують вищу корисність від праці? Щодо другого тлумачення, можна припустити, що жінки працювали менше годин і були менш кваліфікованими. Деякі науковці списували все на індивідуальні характеристики, дехто стверджував, що саме соціальні норми відігравали велику роль у визначенні відносної заробітної плати жінок. Фактори, які потенційно пояснювали гендерний розрив у заробітній платі, в тому числі, включали відносну молодість та недосвідченість жінок, а також їхню низьку кваліфікацію та перебої в кар'єрі. Але згадаймо, що навчання для чоловіків зазвичай тривало довше. Це пояснює меншу кваліфікацію жінок, для яких на той час пріоритетом було одруження, виходячи із соціальних норм та робітничого парадоксу.

Після другого нашестя чуми у XIV столітті і до початку XVI століття заробітна плата жінок була відносно високою. Ми можемо припустити, що жінки були залучені на ринок праці, коли живого капіталу не вистачало, але їм було важко знайти роботу в періоди надлишку пропозиції робочої сили. Це говорить про пріоритетний вибір роботодавцями чоловіків. Отже за таких умов жінка не може вступати в конкуренцію з чоловіком, який за умовами ринку більш затребуваний, і змушена виходити заміж і поповнювати «живий капітал». От і парадокс – ти не можеш набратись досвіду і отримати кваліфікацію, тому що вийдеш заміж і в декрет, а заміж ти виходиш, тому що тебе не беруть на роботу. У цьому сенсі вони були маргінальними: вони були залучені на ринок праці, коли попит зростав швидше, ніж пропозиція, і, навпаки, були витіснені першими, коли чоловікам було важко влаштуватися на роботу.

А чи могла взагалі жінка забезпечити себе? Чи могла б вона, іншими словами, залишатися самотньою на основі заробленого? Чи можемо ми порівняти купівельну спроможність їхньої заробітної плати в часі? Тут слід згадати, що молодим жінкам не завжди дозволяли працювати аби-де. У середньовічній Англії, наприклад, існували правові обмеження щодо них. У європейських країнах до Чорної смерті для власного забезпечення потрібно було працювати більше, тоді як після неї кількість необхідних днів для праці зменшилась. Після 1500 р., коли рівень населення піднявся до допандемічного, спостерігалася тенденція до зростання кількості днів знову. Підсумовуючи, XV століття для жінок в усій Європі було мабуть «золотим періодом», коли для заробітку, достатнього для нормального на той час життя, було потрібно 30-50 днів роботи. Десь стільки тривав і сезон врожаю, тобто лише на ньому жінки могли заробляти собі на проживання. Це пов'язано із Чорною смертю, яка забрала багато людського капіталу і зменшила конкуренцію за робоче місце.

Отже, незважаючи на успіхи в економіці та суспільстві, жінки все ще заробляють значно менше, ніж чоловіки на ринку праці. Факт існування коефіцієнту нерівності заробітної плати робить його викорінення важливою місією економістів та істориків економіки. Суспільство має йти в ногу з часом і



приймати виклики, які постають на його шляху. Зараз цей виклик – відмова від архаїчних ідей та переосмислення цінностей, які пришвидшать його подальший розвиток.

### Список використаних джерел:

1. OECD. Gender wage gap (indicator). 2021. URL: [https://www.oecd-ilibrary.org/employment/gender-wage-gap/indicator/english\\_7cee77aa-en](https://www.oecd-ilibrary.org/employment/gender-wage-gap/indicator/english_7cee77aa-en)
2. Baten J., Szołtysek M., Campestrini M. ‘Girl Power’ in Eastern Europe? The human capital development of Central-Eastern and Eastern Europe in the seventeenth to nineteenth centuries and its determinants. *European Review of Economic History*. 2017. Vol. 21(1). P. 29–63.
3. Elias N. Über den Prozess der Zivilisation. soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen. Basel: Verlag Haus zum Falken, 1939. URL: [https://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-3-658-13213-2\\_31](https://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-3-658-13213-2_31)
4. Findlay R., O'Rourke K. Power and plenty: trade, war, and the world economy in the second millennium. Princeton: Princeton University Press, 2009. 648 p.
5. Voigtländer N., Voth H. J. How the West ‘invented’ fertility restriction. *American Economic Review*. 2013. Vol. 103(6). P. 2227–2264.
6. Osaulenko O., Yatsenko O., Reznikova N., Rusak D. The Productive Capacity of Countries Through the Prism of Sustainable Development Goals: challenges to international economic security and to competitiveness. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2020. Vol 2 (33). P. 492-499.
7. Reznikova N., Ivashchenko O., Rubtsova M. Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development. *Ekonomika ta derzhava*. 2020. Vol. 7. P. 24–31.
8. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80.
9. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика. Київ: Либідь, 2019. 960 с.

**Сакада Т. Д.,**  
*старший викладач кафедри економіко-математичних дисциплін та  
інформаційних технологій;*

**Пантелєєв В. П.,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри обліку та оподаткування,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **РОЛЬ ПІДГОТОВКИ ЯКІСНИХ КАДРІВ У РЕАЛІЗАЦІЇ МОЖЛИВОСТЕЙ БІЗНЕСУ**

Сучасний стан економіки країни потребує підготовки висококваліфікованих управлінських кадрів. Формування таких фахівців у сфері управління та економіки починається у закладах вищої освіти. Абітурієнти все частіше при виборі вишу звертають увагу на перспективи майбутнього працевлаштування. В Україні, на відміну, наприклад, від США, готують фахівців широкого профілю, які мають знання у багатьох сферах менеджменту та економіки, а не глибокі знання в окремій вузькій галузі. Важко сказати, що краще для роботодавців, але спеціалісти, що мають знання у багатьох галузях економіки, мають відповідно більш широкі можливості працевлаштування.

Раніше було розглянуто необхідність управління знаннями фахівців із ЗЕД стосовно компетенцій обраної професії міжнародний менеджмент [1]. Для ефективної реалізації бізнес-рішень у сучасному світі потрібно залучити можливості великого пулу талановитих людей. Згідно з опитуваннями KPMG, проблема дефіциту кадрів у світі за період пандемії пересунулася з 11 на перше місце [2, с. 200].

**Результати анкетування студентів з міжнародного менеджменту.** На початку нового навчального року, у вересні 2020 року, було проведено анкетування студентів першого курсу НАСОА зі спеціальності «Міжнародний менеджмент». Анкета налічувала 8 запитань, за якими передбачалися 5 варіантів відповіді, в т. ч. власний варіант студента. Отримано відповіді від всіх студентів денної форми навчання. Результати наведено у табл.1.

*Таблиця 1*

### **Результати анкетування студентів стосовно підготовки якісних кадрів з міжнародного менеджменту, у відсотках по групі**

Запитання	Варіанти відповідей студентів			
1	2			
<b>Чому Ви обрали спеціальність «Міжнародний менеджмент?»</b>	Це престижна спеціальність – 36%	Все це вийшло спонтанно – 31%	Давно вирішив стати економістом-міжнародником -31%	-

1	2			
<b>Чому Ви вступили саме до НАСОА?</b>	Саме тут є можливість здобути спеціальність «Міжнародний менеджмент» – 49%	Подвійний диплом, можливість здобуття спеціальності "Міжнародний менеджмент" – 44%	Це один з недорогих навчальних закладів Києва – 7%	-
<b>Чи був вплив на вибір батьків?</b>	Так – 64%	Ні – 36%	-	-
<b>Назвіть основні джерела інформації про Академію</b>	Internet – 57%	Поради знайомих, що навчалися у НАСОА – 36%	Дані ЗМІ про успішних фахівців-випускників НАСОА – 7%	-
<b>Ваші очікування після закінчення Академії</b>	Престижна робота - 50%	Реалізація власних амбіцій – 31%	Фінансова стабільність – 19%	-
<b>Що приваблює у професії міжнародного менеджера?</b>	Висока соціальна значущість професії – - 44%	Комфортні умови праці менеджера – 37%	Висока та стабільна оплата праці – 19%	-
<b>Головне у студентському житті</b>	Освоєння «модної» професії – 37%	Знайомство з цікавими однолітками – 28%	Розвиток себе як особистості – 28%	Перспективи ефектного дозвілля – 7%
<b>Запорука успіху професіонала-міжнародного менеджера</b>	Професійні знання та навички – 44%	Вміння працювати у команді – - 21%.	Постійне підвищення кваліфікації 21%	Аналітичний склад розуму менеджера – 14%

*Джерело: розроблено авторами за результатами вивченням анкет*

Резюме власних думок студентів-першокурсників можна вважати таким: студентом спеціальність «Міжнародний менеджмент» обрана тому, що вона є престижною для нього; першокурсника приваблює висока соціальна значущість професії та престижна робота у майбутньому; НАСОА надає унікальний шанс стати фахівцем з «Міжнародного менеджменту»; основним джерелом інформації про НАСОА є Internet та позитивні думки знайомих, що навчалися тут; головним у житті студента вважається освоєння модної професії, розвиток себе як особистості та знайомство з цікавими однолітками, а набуті протягом навчання у НАСОА професійні знання та навички стануть запорукою успіху професіонала – міжнародного менеджера. Ці думки підтримуються сподіваннями студента

отримати також подвійний диплом. Студентів не приваблює виконання ними у майбутньому нескладних професійних операцій – тут працює відоме правило: висока заробітна плата повинна бути результатом високого інтелекту, професійної освіти та працьовитості. Певним елементом невизначеності виглядає відсутність бажання у студентів роботи у перспективі над науковою темою.

Сьогодні зростає значення та важливість університетів та формується нова роль університетів. Передбачаються значні інвестиції в співробітників, в інфраструктуру, в нові технології та інновації, що обов'язково дадуть переваги у майбутньому. Університети готуються до нових викликів, зміни парадигми процесу освіти, готові бути відкритими і змінюватися [2, с. 157].

Потрібно серйозно ставитись до того, що в майбутньому на ринку залишаться тільки ті, хто зможе правильно оцінити ризики і пріоритети, а також буде мати довгострокові стратегії. Цифровізація та трансформація економіки та бізнесу внаслідок кризи істотно змінить вимоги до знань та навичок співробітників. Бізнесу потрібні будуть люди, що не тільки володіють цифровою грамотністю, а й ті, хто здатні активно впроваджувати цифрові технології, працювати в цифровому форматі зі співробітниками та замовниками, з клієнтами і постачальниками. Передбачається зменшення офісних площ і перехід на дистанційну роботу для частини співробітників після закінчення пандемії.

Сучасний фахівець, який хоче бути затребуваним на ринку праці повинен мати критичне мислення та навчатись протягом всього життя, робота з невідомим [2, с. 200]. Інвестиції у людський капітал – це кращий спосіб зберегти та примножити фінанси в умовах падіння економіки. Сьогодні цінність клієнта зростає в геометричній прогресії, тому важливими є вміння швидко адаптуватися під його запити та передбачати бажання клієнтів і вводити відповідні нові продукти. Доведеться з набагато більшими зусиллями реалізовувати свій продукт на ринку, пояснюючи споживачам його цінність та важливість [2, с. 202].

Але кожна криза несе в собі нові можливості, отже треба сміливо, вдумливо і професійно працювати заради майбутнього. У роботі на віддаленні зараз панує вільний найм, але він не забезпечує економічної захищеності і можливостей особистого розвитку працівника. Роботодавцям необхідно переключитися на нове мислення. Багато фірм інвестують в перенавчання працівників на майбутнє; у практиці страхівки, кредитні профілі, нові технологічні способи роботи для розробки нових більш привабливих умов праці. Для рішення проблем управління персоналом та підготовки кадрів доречно використовувати досвід провідних корпорацій Японії та США. Впровадження японської система обов'язкового найму у вітчизняному бізнесі може бути одним із заходів вирішення проблеми з розвитком співробітників підприємства та високої плинності кадрів. Адже переведення кадрів відбуватиметься в рамках однієї компанії. Українському бізнесу слід перейняти досвід США щодо підвищення кваліфікації без відриву від виробництва. Підвищення кваліфікації на робочому місці дозволяє одночасно виконувати поставлені компанією завдання та отримувати нові знання.

Диплом магістра, навіть провідного ЗВО України, ще не є гарантією високого рівня знань та вмінь. Навчальний процес, в основному, направлений

на вивчення теоретичних засад фахових дисциплін і випускники бувають не готові до їх практичного застосування. Для більш швидкої адаптації молодих спеціалістів на робочому місці необхідно гармонійно поєднати ґрунтовні теоретичні знання та їх практичне застосування. Тоді менеджмент та економіка країни будуть забезпечені компетентним персоналом.

### Список використаних джерел:

1. Пантелеєв В.П., Сакада Т.Д. Резерви управління знаннями у складі бізнес-аналітики. *Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції* / Упорядник О.А. Іващенко. Київ: ДП «Інформаційно-аналітично агентство», 2020. С. 343-346.

2. The World in 2021. *The Economist*. URL: [https://imgcdn.larepublica.co/cms/2020/12/30122522/The-Economist-The-World-in-2021\\_compressed-1.pdf](https://imgcdn.larepublica.co/cms/2020/12/30122522/The-Economist-The-World-in-2021_compressed-1.pdf)

**Саковська Є. О.,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент зовнішньоекономічної  
діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## ЕФЕКТИВНІСТЬ SMM-МАРКЕТИНГУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасному світі – світі ери комп'ютерних технологій, велика кількість підприємств використовує digital-технології, щоб заявити про свою діяльність шляхом залучення уваги споживачів і доведення інформації про новий продукт, формування та підтримки до нього інтересу і подальше просування на ринку. Особливу цікавість для виробників та продавців представляють соціальні мережі, які за останнє десятиріччя повністю змінили весь світ, в тому числі – інструменти маркетингу. Соціальні мережі зараз є вирішальним фактом успішної маркетингової діяльності будь-якого підприємства. Це дуже потужна стратегія збільшення доходу та привертання уваги до товару або ж послуги. Світ еволюціонував, і старі способи реклами, такі як газети та реклама, тепер є старомодними та майже неефективними. Нині соціальні медіа стали більш безпосереднім та ефективним способом рекламування та розповсюдження бізнесу по всьому світі.

Даний вид мереж особливо цінний для рекламодавця, так як забезпечує точне попадання в цільову аудиторію. Використання соціальних мереж має безліч переваг:

- невисока вартість розміщення;
- більш точний і широке охоплення аудиторії;
- наявність швидкого зворотного зв'язку;
- характер «ненав'язливості»;

- слабка схильність до зовнішніх факторів;
- можливість відстежувати популярність.

Маркетинг у соціальних мережах – це найшвидший спосіб залучити більше людей на веб-сайт компанії і, тим самим, отримати більше потенційних клієнтів. У сучасному світі маркетинг у соціальних мережах є дуже ефективною маркетинговою стратегією для всіх видів бізнесу, тому важливим є його правильне використання та розуміння.

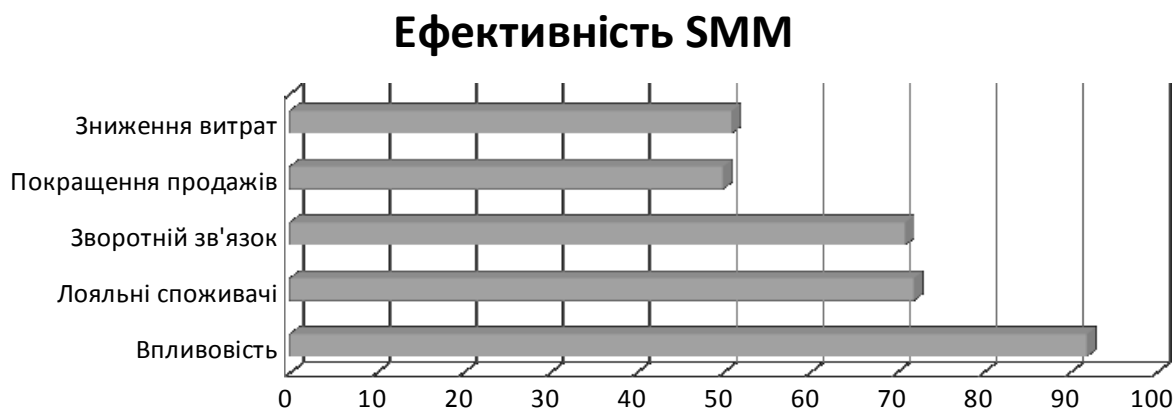
Сучасне покоління не знає життя без інтернету та соціальних мереж, так дослідження «PewResearch Center» показало, що 68% дорослих людей є користувачами Facebook, серед людей віком від 18 до 24 майже 78% користуються Instagram, а 45% – Twitter, а час, який людина витрачає на соціальні мережі зріс на 250% за останні два роки. Мережі інтернет знадобилося лише 4 роки, щоб охопити 50 мільйонів користувачів, на відміну від радіо та телебачення, яке зайняло 38 та 13 років відповідно [1].

SMM (social media marketing) – один з інструментів інтернет-маркетингу сутністю якого є залучення клієнтів соціальних мереж, за статистикою «Marketing Sherpa» для 95% людей віком від 18 до 34 років найзручніше стежити за брендом і взаємодіяти з ним саме через соціальні мережі [2].

Основна мета SMM-маркетингу (як і будь-якої реклами) – це отримання від бізнесу більше прибутків, що досягається через наступні кроки:

- пошук клієнтів серед аудиторії соціальних мереж, для цього бренди безпосередньо рекламують продукти, використовують контент-маркетинг або звертаються до партнерів;
- створення співтовариства навколо бренду, щоб збільшити кількість відданих клієнтів;
- публікація вірусного контенту, який поширюється по соціальних мережах без участі компанії;
- поширення корисних статей та відео, щоб привернути увагу потенційних покупців і збільшити базу передплатників соціальних мереж.

Маркетинг у соціальних мережах є ефективним інструментом стратегії підприємства (рис.1) і має багато переваг, до яких відноситься:



**Рис. 1. Ефективність використання SMM**

*Джерело: [3]*

1. Демонстрація бренду просувати його з найменшими витратами, що допомагає створити гарні стосунки з клієнтами та дозволяє розвивати бізнес, стимулюючи нові продажі.

2. Впізнаваність бренду – компанія щодня роблячи публікації та користуючись інструментами соціальних мереж підвищує інформованість людей про бренд та допомагає заробляти лояльність клієнтів.

3. Таргетування аудиторії – таргетування дозволяє знаходити клієнтів конкретного місця проживання, конкретних інтересів, навіть певних фінансових можливостей, що дасть змогу рекламі вашого бізнесу бути влучнішою.

4. Поліпшення обслуговування клієнтів та контакту з ними – наявність зворотного зв'язку, оскільки кожен клієнт може надіслати повідомлення чи відгук, це підвищує надійність бренду у очах користувачів та створює чудовий зв'язок між брендом та клієнтами.

5. Доповнення до PR-стратегії – прес-релізи є важливою частиною будь-якої маркетингової стратегії, особливо коли ви запускаєте новий продукт або вносите величезні зміни у свою компанію.

Отже, завдяки унікальним можливостям, які має мережа Інтернет, SMM маркетинг став одним з найбільш затребуваних на сьогоднішній день способів розвитку бізнесу. У порівнянні з іншими видами медіа-маркетингу SMM-маркетинг зростає дуже швидко. Основною метою інтернет-маркетингу є отримання вигоди, за допомогою максимального задоволення тієї частини цільової аудиторії, яка є інтернет-користувачами. Сучасний ринок товарів і послуг характеризується найжорстокішою конкурентною боротьбою з боку виробників і продавців. Просування бренду в Інтернеті може здійснюватися за допомогою широкого набору інструментів. Компаніям, які хочуть побудувати довгострокові відносини зі своїми клієнтами мають звернути увагу на використання соціальних мереж. Застосувавши інструменти SMM-маркетингу можна налагодити довірчі відносини з вже існуючими клієнтами та привернути увагу нових клієнтів. Це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності компанії і збільшенню її прибутку.

### **Список використаних джерел:**

1. Why is social media marketing (smm) important for your business? 10 benefits of SSM. URL: <https://onecubetech.com/why-is-social-media-marketing-smm-important/>

2. Маркетинг у соціальних мережах. Матеріали Вікіпедії. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>

3. Social media marketing. URL: <https://www.smartinsights.com/social-media-marketing/social-media-governance>

4. Плахотнікова Л.О., Булах Т.М. Екологічний маркетинг у системі формування соціальної відповідальності бізнесу. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2019. № 4. С. 101-108.

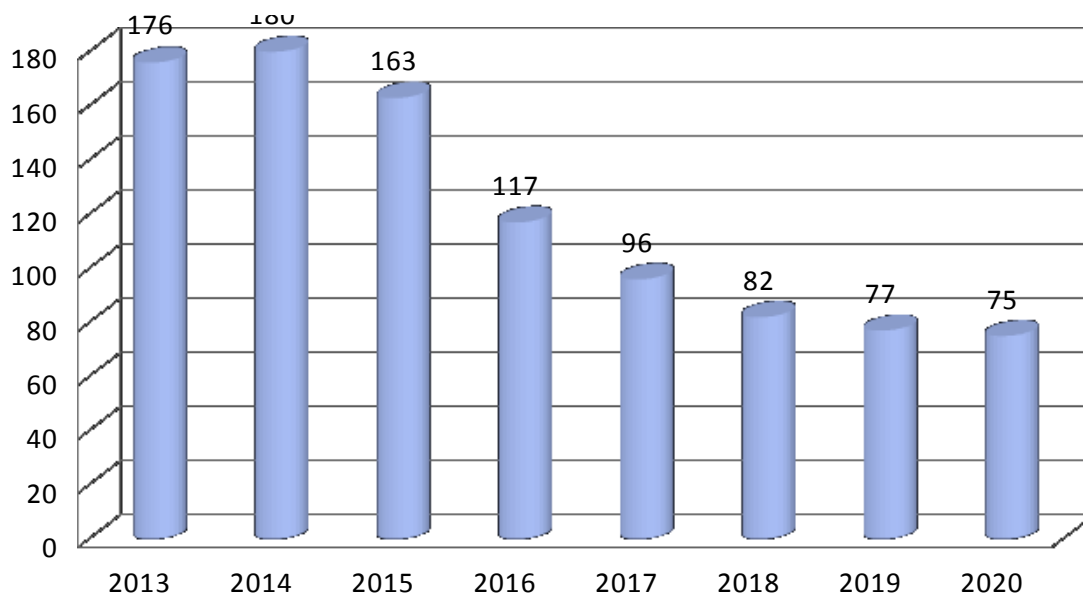
5. Плахотнікова Л.О. Інвестиційне забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю*:

**Семенюк Ю. Д.,**  
*спеціаліст відділу моніторингу карткових операцій,*  
*ПАТ IdeaBank*

## **ОСНОВНІ АСПЕКТИ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ**

Глобалізація економіки, прискорення розвитку призводить до зменшення періодів виникнення глобальних економічних криз. Крім того, основний акцент сучасних економічних криз зміщується зі сфери виробництва в сферу фінансів, про що яскраво засвідчила криза 2008 року. Отже, проблеми забезпечення економічної безпеки і фінансової безпеки зокрема для будь-якої держави висуваються на перший план.

На сьогоднішній день, питання фінансової безпеки стоїть особливо гостро. Фінансова криза 2008 року призвела до суттєвого зменшення довіри населення до банківської системи, що призвело до поступового зменшення загальної кількості банків в економіці України. У 2013 р. кількість комерційних банків становила 179 установ, у 2014 р. – 150, у 2015 р. – 117, у 2016 р. – 99, у 2017 р. – 88, станом на жовтень 2018 р. – 82 банківські установи (рис.1).



**Рис. 1. Динаміка кількості банків України за 2013-2020 рр.**

*Джерело: [5]*

Аналіз стану банківських організацій показує наявність системної кризи в банківській сфері. Так, всі основні системні показники банків перевищені відносно норм, встановлених НБУ. Значення показника лише у 2017 р. було



наближеним до оптимального, а у 2008–2018 рр. коливалося в межах 117,04–274,72 %, що перевищує нормативний рівень [5]

Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, становила 52%, що перевищує норму на 6%. Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань становило 98,2%, що перевищує норму на 9,1%. Співвідношення довгострокових (понад один рік) кредитів та депозитів становило 3,9 рази, що перевищує норму у 0,9 рази (приблизно на 30%).

Частка іноземного капіталу у банківській системі протягом 2010-2018 рр. змінювалася циклічно, однак значення показника не виходило за межі 35–51,32 %, що відповідає незадовільному рівню. В 2015-2018 рр. це значення досягало критичного рівня, оскільки могло призвести до втрати незалежності у банківському секторі країни.

Рентабельність активів банківської системи демонструє надзвичайно негативні результати. Періоди 2009–2011 рр. та 2014–2017 рр. характеризується збитковістю банківської системи. Цей показник мав позитивні значення у 2007–2008 рр. (значення показника відповідало оптимальному) та у 2012–2013 рр. (проте показник не досягнув оптимального значення). У 2018 р. показник рентабельності активів мав позитивне значення та найвищий рівень за весь аналізований період, що пояснюється активізацією банками роздрібного кредитування, зниженням банками відсоткових ставок за вкладами громадян упродовж більшої частини року і значним зменшенням обсягів формування резервів.

Згідно «Звіту про фінансову стабільність» НБУ для банківської системи України характерні такі ризики [6]:

1. Кредитний ризик, що має тенденцію до зменшення.
2. Ризик достатності капіталу, що залишається високим через суттєві втрати банків від погіршення якості активів.
3. Ризик ліквідності.
4. Юридичний ризик.
5. Валютний ризик, оскільки спостерігається нестабільний обмінний курс гривні.
6. Ризик прибутковості.

Фінансова безпека кредитної організації полягає в забезпеченні ефективного використання ресурсів організації, з метою реалізації економічних інтересів банків, їх ефективного функціонування, а також у виявленні та попередженні загроз банківської системи в цілому.

Система забезпечення фінансової безпеки покликана реалізувати наступні функції:

1. Забезпечення економічної ефективності, стійкості та незалежності організації.
2. Формування технологічних і відповідно конкурентних переваг в боротьбі за фінансовий ринок та споживачів на ньому.
3. Підтримка високих показників ефективності управлінського персоналу, створення і моніторинг оптимальної організаційної структури.

4. Організація високого рівня кваліфікації персоналу та підтримання його інтелектуального самовдосконалення.

5. Підтримка високого рівня правового супроводу всіх аспектів діяльності організації.

В даний час розроблена велика кількість різних методів та моделей, однак в більшості з них увага зосереджена на аналізі економічної безпеки банку чи банківської системи загалом. Крім того розроблені методи не враховують невизначеності сучасної економічної ситуації, що може суттєво впливати на оцінку рівня фінансової безпеки банку. Тому розробка моделі фінансової безпеки окремого банку з урахуванням невизначеності є актуальною.

Для розробленої моделі оцінювання будуть відібрані показники, що характеризують внутрішній стан банку, а саме коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт проблемних кредитів, коефіцієнт оборотності власного капіталу, фондвіддача, коефіцієнт достатності капіталу.

Запропонована система показників оцінки фінансової безпеки підприємства, з одного боку, оцінює різні аспекти фінансової діяльності банку України без дублювання показників, а, з іншого боку, повністю відповідає Міжнародним стандартам фінансової звітності.

Запропонований алгоритм визначення стану фінансової безпеки банку будується на основі нечітко-множинного підходу ([7,8]).

Крок 1 (Лінгвістичні змінні і нечіткі множини)

Лінгвістична змінна  $G$  «Стан підприємства» має три значення:

$G_1$  – нечітка підмножина станів "високий рівень фінансової небезпеки";

$G_2$  – нечітка підмножина станів "середній рівень фінансової небезпеки";

$G_3$  – нечітка підмножина станів "низький рівень фінансової небезпеки";

Носій множини  $G$  – показник ступеня фінансової небезпеки  $g$  – приймає значення від нуля до одиниці за визначенням.

Для окремого фінансового показника  $X_i$  задаємо лінгвістичну змінну  $V_i$  "рівень показника  $X_i$ " на наступній термо множині значень:

$V_{i1}$  – «низький рівень показника  $X_i$ »,

$V_{i2}$  – «середній рівень показника  $X_i$ »,

$V_{i3}$  – «високий рівень показника  $X_i$ ».

Крок 2. Поставимо у відповідність кожному показнику  $X_i$  рівень його значущості  $r_i$ . Будемо вважати, що всі показники мають однакову вагу, тобто

$$r_i = \frac{1}{N} \quad (1)$$

де  $N$  – кількість показників

Крок 3. Побудуємо класифікацію поточних значень показників  $X$  як критерій розбиття повної множини їх значень на нечіткі підмножини виду  $V$ . Застосована в алгоритмі класифікація наведена в таблиці 1. Вона заснована на аналізі нормативних значень показників.

## Класифікація окремих фінансових показників

Показники	Т-числа для значень лінгвістичної змінної "величина показника"		
	Високий рівень"	"Середній рівень"	"Низький рівень""
X <sub>1</sub>	(0.25,0.5,0.75,1.25)	(0.75,1.25,1.5,1.75)	(1.75,2.25,2.5,3)
X <sub>2</sub>	(1,3,4,6)	(4,6,8,9)	(8,9,11,12)
X <sub>3</sub>	(1,3,4,5)	(4,5,6,7)	(6,7,8,9)
X <sub>4</sub>	(0,2,4,6)	(4,6,8,10)	(8,10,12,14)
X <sub>5</sub>	(1,1.25,2,4)	(2,4,5,6)	(5,6,9,10)

Крок 4. Класифікація рівня показників. Проведемо класифікацію поточних значень  $x$  за критерієм таблиці 1. Результатом проведеної класифікації є таблиця значень  $\lambda_{ij}$  – рівнів приналежності носія  $x_i$  нечітким підмножинам  $B_j$ .

Крок 5. Оцінка ступеня фінансової небезпеки здійснюється за формулою

$$g = \sum_{j=1}^3 g_j \sum_{i=1}^N r_i \lambda_{ij} \quad (2)$$

де

$$g_j = 0.9 - \frac{(j-1)}{3} \quad (3)$$

Крок 5. Класифікація ступеня фінансової небезпеки здійснюється на основі показника  $g$ , який виступає критерієм розбиття множини  $G$  на нечіткі підмножини. Розбиття здійснюється на основі таких функцій приналежності:

$$\mu_1 = \begin{cases} 1, & \text{якщо } 0 \leq x \leq 0,25 \\ 4(0,5-x), & \text{якщо } 0,25 \leq x \leq 0,5 \end{cases} \quad \mu_3 = \begin{cases} 4(x-0,5), & \text{якщо } 0,5 \leq x \leq 0,75 \\ 1, & \text{якщо } 0,75 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (4)$$

$$\mu_2 = \begin{cases} 1 - \frac{2(0,4-x)}{3}, & \text{якщо } 0,25 \leq x \leq 0,4 \\ 1, & \text{якщо } 0,4 \leq x \leq 0,6 \end{cases} \quad \begin{cases} 1 - \frac{2(x-0,6)}{3}, & \text{якщо } 0,6 \leq x \leq 0,75 \end{cases}$$

Власне класифікація наведена в таблиці 2.

Таблиця 2

## Класифікація ступеня небезпеки

Інтервал значень $g$	Класифікація рівня	Ступінь оціночної впевненості (функція приналежності)
$0 \leq g \leq 0,25$	$G_1$	1
$0,25 \leq g \leq 0,344$	$G_1$	$\mu_1$
$0,344 \leq g \leq 0,4$	$G_2$	$\mu_2$
$0,4 \leq g \leq 0,6$	$G_2$	1
$0,6 \leq g \leq 0,656$	$G_2$	$\mu_2$
$0,656 \leq g \leq 0,75$	$G_3$	$\mu_3$
$0,75 \leq g \leq 1$	$G_3$	1

Результатом класифікації є лінгвістичний опис ступеня фінансової небезпеки і ступеня впевненості експерта в правильності його класифікації.

Використані моделі нечітко-множинного апарату з одного боку мають більш складну логіку розрахунку. Але з іншого боку, вони дозволяють уникнути недоліків моделей, що ґрунтуються на коефіцієнтах і показниках.

Відмітимо наступні моменти:

По-перше, логіка побудови моделі дає змогу використовувати ті показники, які є доступними для дослідника і яким він віддає перевагу.

По-друге, апарат нечітких множин дозволяє використовувати не тільки кількісні характеристики, але й якісні, що суттєво розширює показникові бази моделі. При чому ці показники завжди можна додати до існуючої моделі, не здійснюючи її перебудови.

По-третє, в моделі можна використовувати неточну приблизну інформацію.

По-четверте, визначення порогових значень характеристик базується на знаннях експертів в області української економіки та на нормативних показниках, що дає змогу пристосувати модель саме для українських банків. Крім того, таке використання порогових значень дозволяє врахувати умови діяльності банку в конкретній економічній ситуації або в конкретному регіоні.

Однак, апарат нечітких множин несе в собі суттєвий елемент суб'єктивності, який виявляється при виборі функцій приналежності, і це може суттєво вплинути на отримані результати..

### **Список використаних джерел:**

1. Васильчишин О.Б. Аналіз наявних моделей оцінки фінансової безпеки банків і банківської системи і напрями їх удосконалення. *Регіональна економіка*. 2016. № 2. С. 156–164
2. Вовк В.Я. Теоретичні засади забезпечення фінансової безпеки банку. *Проблеми економіки*. 2012. № 4. С.200-204.
3. Побережний С.М., Пластун О.Л., Болгар Т.М. Фінансова безпека банківської діяльності. Суми : УАБС НБУ, 2010. 112 с.
4. Офіційний сайт Національного банку України: Новини. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=38551313&cat\\_id=55838](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=38551313&cat_id=55838)
5. Міністерство фінансів України. Статистичні показники. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/>
6. Звіт про фінансову стабільність: підготовлено Національним банком України червень 2016 р. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=32241744>
7. Рузакова О.В., Азарова А.О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2010. 172 с.
8. Згуровський М.З., Зайченко Ю.П. Моделі і методи прийняття рішень в нечітких умовах. Київ: Наукова думка, 2011. 275 с.

**Szypuła K.,**  
*student,*  
*Koło Naukowe "Interkreator" Sekcja: „Ekonomia Rozwoju”,*  
**Leszczyńska M.,**  
*doktor,*  
*katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych,*  
*Instytut Ekonomii i Finansów*  
*Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

## **ATRAKCYJNOŚĆ INWESTYCYJNA POLSKI DLA FIRM Z KAPITAŁEM ZAGRANICZNYM**

### **Wprowadzenie i problem badawczy**

Najczęściej spotykanym sposobem internacjonalizacji przedsiębiorstw są bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Determinanty ich lokalizacji, zwłaszcza związane z wyborem kraju realizacji danego przedsięwzięcia, muszą się wiązać z odpowiednimi warunkami do prowadzenia działalności na jego obszarze. Warunki te stanowią o jego atrakcyjności bądź nieatrakcyjności inwestycyjnej. Problem atrakcyjności inwestycyjnej wydaje się być ważnym w obliczu zmian w ramach przepływów kapitałowych dokonujących się we współczesnej gospodarce światowej [1].

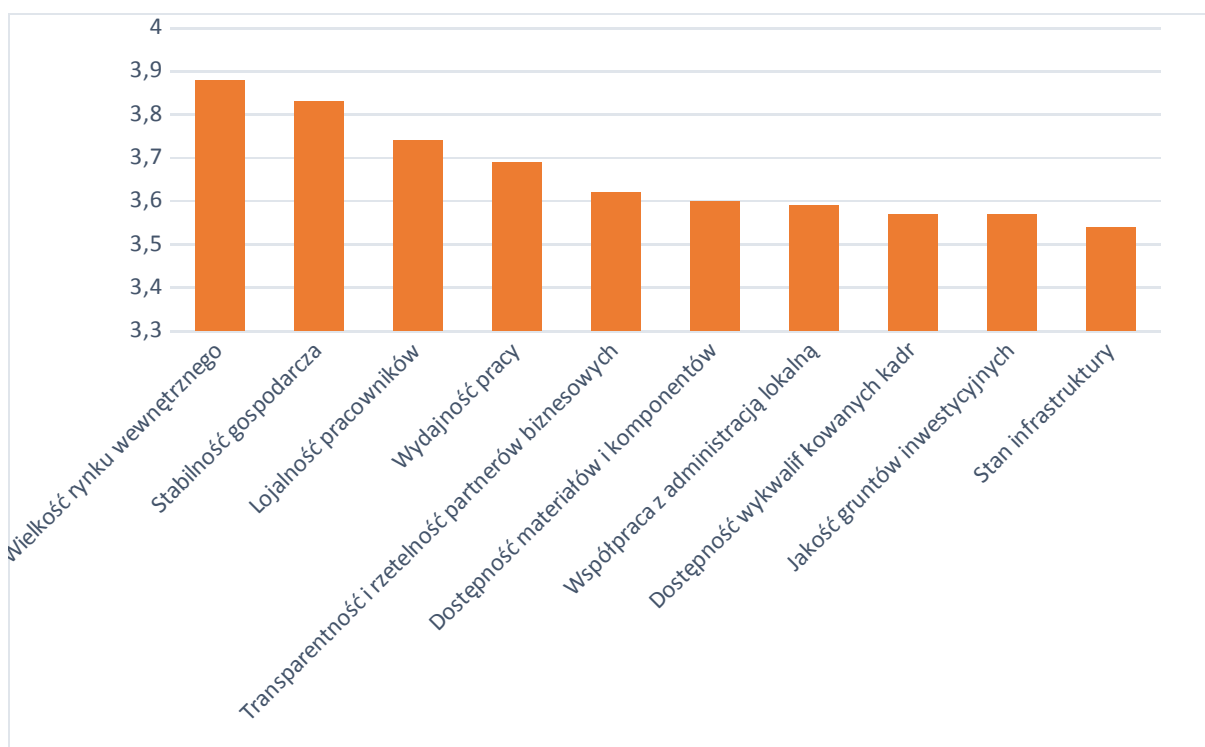
W kontekście napływu BIZ, możliwość swobodnego przepływu kapitału jest także najważniejszym elementem rynku wewnętrznego Unii Europejskiej [2, s. 113].

Zagraniczni inwestorzy przybywają do Polski z różnych kierunków, a w ostatnich latach kraj cieszy się coraz to większym uznaniem innych krajów jako miejsce do prowadzenia biznesu. Według zagranicznych inwestorów Polska jest obecnie także jednym z najbezpieczniejszych państw w Unii Europejskiej w tym względzie. Okazuje się, że jest to ważny czynnik determinujący ich przyjazd do Polski. W związku z tym wszystkie przepisy związane z prowadzeniem działalności w Polsce na gruncie prawa zostały znacznie uproszczone, gdyż polskiemu rządowi zależy na podtrzymaniu pozytywnego trendu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju. Inwestycje te są ważne dla Polski ze względu na to, że lokowany kapitał firm zagranicznych inwestorów prowadzi do poprawy sytuacji gospodarczej kraju. Po roku 1989, w czasie rynkowej transformacji systemu społeczno-ekonomicznego, a następnie po wstąpieniu do Unii Europejskiej w 2004 roku, Polska dokonała ogromnego skoku rozwojowego. Powszechnie znany jest także fakt, że Polska w 2009 roku - jako jedyny kraj w Unii Europejskiej – uniknęła recesji związanej z ogólnoświatowym kryzysem finansowym (wzrost PKB wyniósł wtedy w Polsce 1,7%). Obecnie polska gospodarka jest 7. największą gospodarką w Unii Europejskiej (bez uwzględnienia Wielkiej Brytanii) i 24. na świecie [3]. Wiele liczących się korporacji międzynarodowych jest już obecnych na polskim rynku bądź rozważa lokalizację swoich inwestycji w najbliższym czasie. Stąd problem badawczy i cel niniejszego artykułu dotyczy określenia tego, jakie czynniki sprawiają, że Polska jest atrakcyjnym miejscem do lokowania zagranicznego kapitału.

## Wyniki badań

Warto zaznaczyć, że z analiz przeprowadzonych przez Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej wynika, iż na dzień 30 listopada 2020 roku w Rejestrze Przedsiębiorców w KRS w Polsce aktywnych było 92 251 spółek z udziałem kapitału zagranicznego. W wyniku rejestracji nowych spółek i zmian właścicieli w latach 2018-2020 powstały 29 034 spółki [4]. Według raportu EY's European Attractiveness Survey w 2019 roku Polska została uznana za 6. najbardziej atrakcyjne miejsce lokowania dla BIZ w Europie, w tym 1. w Europie Środkowo-Wschodniej. Przed Polską uplasowały się Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Hiszpania i Belgia. Zagraniczni inwestorzy według ujęcia sektorowego najwięcej kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji lokowali w przetwórstwo przemysłowe (62,6 mld EUR), działalność finansową i ubezpieczeniową (37 mld EUR), handel hurtowy i detaliczny łącznie z naprawą pojazdów (29,1 mld EUR) [5; 8].

Z kolei wyniki badania PAIH wskazują, że Polska ma do zaoferowania zagranicznym inwestorom przede wszystkim przyjazne i stabilne środowisko makroekonomiczne, o czym informuje wykres 1.



**Wykres 1. Mocne strony Polski jako kraju lokowania kapitału zagranicznego**

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie [7]*

Atutem Polski jest zwłaszcza pojemny rynek wewnętrzny i dostępność do rynku europejskiego (ponad 38 milionów konsumentów w Polsce i łatwy dostęp do rynku Unii Europejskiej obejmującego 500 milionów konsumentów). Warto podkreślić, że pomimo powszechnie zwiększających się trudności na europejskim rynku pracy, polscy pracownicy oceniani są nadal bardzo wysoko pod względem lojalności i zaangażowania oraz wydajności pracy. Mocną stroną Polski okazuje się

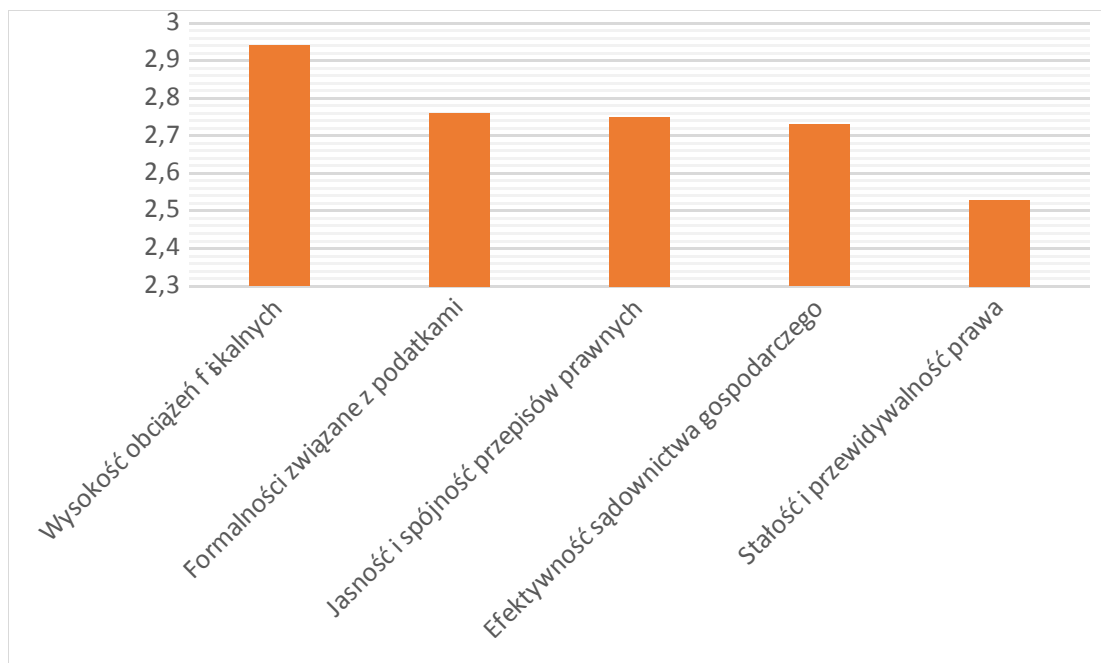
dostępność do wykwalifikowanych i kompetentnych kadr oraz koszty pracy, które są nadal uznawane za niższe w stosunku do krajów zachodnich. Oprócz kapitału ludzkiego, zagraniczni inwestorzy pozytywnie oceniają też współpracę z otoczeniem społeczno-gospodarczym: instytucjami i firmami, doceniając ich transparentność i rzetelność. Wyniki badania PAIH wskazują też zasoby materialne jako mocną stronę polskiej gospodarki, w szczególności zaplecze dostaw do produkcji. Inwestorzy zagraniczni podkreślają, że w Polsce relatywnie łatwo pozyskuje się zarówno surowce, materiały, jak i komponenty.

Kolejnym ważnym autem Polski jest zróżnicowanie przedsiębiorstw produkcyjnych, usługowych i rolniczych oraz łatwość w znalezieniu partnerów gospodarczych w sektorach takich jak: motoryzacja, produkcja lotnicza, informatyka, przetwórstwo spożywcze, elektronika czy finanse. Zdaniem zagranicznych firm, Polska oferuje im także wysokiej jakości grunty inwestycyjne: nie tylko o dobrej lokalizacji, ale i dobrym przygotowaniu pod względem techniczno-prawnym. Do tego warto wspomnieć o wysokiej ocenie współpracy na poziomie lokalnym, głównie z władzami samorządowymi.

Ważnym argumentem dla inwestorów jest także możliwość korzystania z dotacji z funduszy Unii Europejskiej wspierających działalność B+R (pozwalających finansować nie tylko proces realizacji prac, ale i również zakup niezbędnych do tego celu infrastruktury i wyposażenia). Warto podkreślić, że w latach 2018-2019 w Polsce dla podmiotów prowadzących działalność badawczo-rozwojową została wprowadzona preferencyjna stawka podatkowa 5% dla dochodu w odniesieniu do kwalifikowanych praw własności intelektualnej, tzw. Innovation Box [6]. Kolejna ulga odnosi się do Polskiej Strefy Inwestycyjnej, którą objęta jest obecnie cała Polska. W zależności od lokalizacji inwestycji oraz wielkości przedsiębiorstwa, inwestorzy mogą uzyskać zwolnienia podatkowe z podatku dochodowego od osób prawnych lub osób fizycznych.

Obok szeregu atutów występują jednak także obszary, wymagające pilnych usprawnień (wykres 2). Słabym punktem jest w Polsce: są niestabilne prawo, niska efektywność sądownictwa i skomplikowany system podatkowy. Inwestorzy podkreślają narzekając, że utrudnia im to proces planowania inwestycji, w którym muszą przewidzieć obciążenia finansowe w dłuższej perspektywie, a także komplikuje bieżącą działalność operacyjną. Z badań PAIH wyraźnie wynika, że to biurokracja jest obecnie największą barierą rozwoju przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce.

Na zakończenie warto zaznaczyć, że dla napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych nie bez znaczenia okazała się też pandemia COVID-19. Spowodowała ona bowiem znaczący spadek realizowanych inwestycji na kontynencie europejskim. Według danych EY w obliczu niepewności i zamrożenia gospodarek w Europie, tylko 65% zaplanowanych w 2019 roku przedsięwzięć, było w 2020 roku realizowanych zgodnie z planem, zaś 25% zostało opóźnionych, a 10% odwołanych. Jednak w gospodarkach, w których projekty dotyczyły budowy centrów usług wspólnych, inwestycji w sektor IT lub budowy zaplecza badawczo-rozwojowego zrealizowano prawie 80% zaplanowanych inwestycji (przy średniej europejskiej wynoszącej 65%). Należy jednak podkreślić, że do grona krajów z wyższym wskaźnikiem realizacji inwestycji zaliczono Irlandię, Portugalię oraz Polskę [9].



**Wykres 2. Słabe strony Polski jako kraju do lokowania kapitału zagranicznego**

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie: jak w wykresie 1*

### **Wnioski**

Warto podkreślić wysoką atrakcyjność inwestycyjną Polski, ocenianą przez pryzmat wielu kryteriów, przy jednocześnie stosunkowo niższym poziomie kosztów w porównaniu do Europy Zachodniej. Mocnym atutem atrakcyjności inwestycyjnej kraju jest także potencjał wewnętrzny do rozwoju zaawansowanej technologicznie produkcji oraz oferowania nowoczesnych usług dla biznesu, którego główną siłą jest wykształcona i wykwalifikowana kadra pracownicza i menedżerska, posługująca się językami obcymi. Wszystko to przekłada się na realizowane bezpośrednio inwestycje zagraniczne o wysokiej wartości dodanej dla polskiej gospodarki, a także ich realokację z innych krajów europejskich. Warto zaznaczyć, że Polska, mimo ogólnego spadku udziału krajów europejskich w przyciąganiu kapitału zagranicznego, okazuje się być krajem nadal atrakcyjnym inwestycyjnie. Najistotniejszym atutem polskiej gospodarki jednak okazuje się nadal duży rynek zbytu.

### **Bibliografia:**

1. Owczarczuk M. Atrakcyjność inwestycyjna Polski z perspektywy instytucjonalnej. *Studia Ekonomiczne*. 2014. № 184. S. 168-180.
2. Lizińska W. Klimat inwestycyjny jako czynnik bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce. Studium na poziomie układów terytorialnych. Olsztyn: Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, 2012.
3. Deloitte Inwestycje w Polsce. Niewyczerpany potencjał. Doświadczenia niemieckich inwestorów. Raport. Wrocław, Katowice, Poznań: Monachium Polsko-Niemiecka Izba Handlowa, 2017.



4. Inwestorzy zagraniczni w Polsce na dzień 30 listopada 2020 r. Nadarzyn: Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej. URL: <https://www.coig.com.pl/inwestorzy-zagraniczni-w-polsce.php>
5. Inwestycje zagraniczne. URL: [https://www.paih.gov.pl/polska\\_w\\_liczbach](https://www.paih.gov.pl/polska_w_liczbach) (2021.03.03).
6. Jackowiak J. Inwestycje zagraniczne w Polsce – dlaczego warto? URL: <https://grantthornton.pl/publikacja/inwestycje-zagraniczne-w-polsce-dlaczego-warto/>
7. Utrzymuje się dobry klimat dla biznesu. Wyniki 12. edycji badania „Klimat inwestycyjny w Polsce”, Polska Agencja Inwestycji i Handlu we współpracy z firmą audytorsko-doradczą Grant Thornton i HSBC, 2019.
8. Bogusławski T. Raport EY „Atrakcyjność inwestycyjna Europy”: bezpośrednio inwestycje w Europie na dobrym poziomie, choć spadają nieznacznie po raz pierwszy od 6 lat. 2019. URL: [https://www.ey.com/pl\\_pl/news/2019/06/raport-ey-atrakcyjnosc-inwestycyjna-europy-bezposrednie-inwestycje](https://www.ey.com/pl_pl/news/2019/06/raport-ey-atrakcyjnosc-inwestycyjna-europy-bezposrednie-inwestycje)
9. Bogusławski T. Jak będą wyglądać bezpośrednie inwestycje zagraniczne po pandemii COVID-19? 2020. URL: [https://www.ey.com/pl\\_pl/news/2020/05/atrakcyjnosc-inwestycyjna-europy](https://www.ey.com/pl_pl/news/2020/05/atrakcyjnosc-inwestycyjna-europy)

**Сіницький М. Є.,**  
кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
доцент кафедри економіко-математичних дисциплін  
та інформаційних технологій,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

## **ПРОГРАМНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ БІЗНЕС-АНАЛІТИКА 2021 РОКУ**

Минуло два роки з попереднього огляду даної теми, що змінилось? З точки зору популярності програмних продуктів для *BI (Business Intelligence)* лідируючі позиції утримують тіж самі компанії: *Microsoft*, *Tableau* і *Qlik*. Магічний квадрант *Gartner* аналітики та платформ бізнес-аналітики 2020 р. представлений на рис. 1.

Найпопулярнішим інструментом бізнес-аналітики залишається *Microsoft Power BI* (на ринку – 7 років). Його інтерфейс розрахований на рядових користувачів ЕОМ. Він краще, ніж інші програми, співпрацює з такими платформами, як: *Microsoft Dynamics*, *Salesforce*, *Google Analytics*, *GitHub*, *comScore*, *Adobe Analytics*, *Circuit ID*, *Azure Mobile Management*, *Mailchimp*, *LinkedIn*, *MS Excel* та багато інших.



**Рис. 1. Магічний квадрат *Gartner* для бізнес-аналітики 2020 року**  
 Джерело: [1]

Концепція хмарних обчислень – використання обчислювальних потужностей серверів, дискового простору і каналів зв’язку «обчислювальної хмари» для виконання трудомістких завдань (аналіз тексту, настроїв і зображень) реалізована у *Microsoft Power BI Pro* шляхом підключення до платформи *Microsoft Azure*.

Вважають, що одною з головних причин успіху *Microsoft Power BI* стало його інтеграція до *Microsoft Office 365 E5*, завдяки чому він з’явився у багатьох організаціях (більше 1000 інсталяцій за рік, згадаємо історію з *Internet Explorer*) і позиціонується як основний інструмент візуалізації для додатків.

Що стосується локальної версії *Power BI* (вільно інсталюється з *MSOffice 365*), то вона значно поступається хмарній *Pro*-версії: відсутні деякі інформаційні панелі, потокова аналітика, вбудований контент, питання і відповіді на природній мові, розширення *Quick Insights* і сповіщення.

Компанії *Tableau* (зараз входить до *Salesforce*) та *Qlik* не відносяться до світових вендорів. Вони є спеціалізованими виробниками *BI*-рішень, тобто мають унікальні рішення на платформах мікро-сервісів, чим хоча й поступаються таким «гігантам», як: *Microsoft*, *Oracle*, *SAS* і *SAP*, але випереджають їх за спектром своїх рішень, зокрема за розширеними аналітичними і управлінськими можливостями.

Так, у 2019 *Tableau* представила два нових продукти для розширеної аналітики: *Ask Data* і *Explain Data*, що забезпечують уведення запитів на природній мові і автоматизують аналіз. Для покращення управління було поліпшено *Tableau Prep Builder* (поставляється разом з *Tableau Creator*) і додано *Tableau Prep Conductor* для планування і моніторингу завдань управління даними. *Tableau Prep Conductor* поставляється в комплекті з *Tableau Catalog* як частина надбудови управління даними. *Tableau* також перемістила значну частину своєї клієнтської бази в хмару з допомогою *Tableau Online*.

*Tableau* вважають найкращим вибором для візуального дослідження даних, програма доступна як у локальному, так і в хмарному режимі, забезпечує підключення до баз даних *Hadoop*, має зручний інтерфейсі помірну ціну. Вдала маркетингова політика компанії створила потужну клієнтську базу (більше 20000 інсталяцій).

Програми компанії *Qlik* присутні на ринку більше 20 років. Їх платформа *Qlik Associative Engine* – унікальна асоціативна технологія обробки даних в пам'яті, що дозволяє швидко досліджувати взаємозв'язки в різних джерелах даних без необхідності писати запити. Основні продукти: *QlikView*, *Qlik Sense*, *Qlik Data Literacy*, *Qlik Data Catalyst*, *Qlik Data Integration*.

В асоціативній моделі даних *Qlik* всі точки даних пов'язані. Ці асоціації існують навіть у таблицях, що дозволяє моделювати складні взаємозв'язки між різними джерелами даних і таблицями. Така модель забезпечує численні переваги, бо обробляє функції пошуку та фільтрації безпосередньо в двигуні, що дозволяє користувачеві швидше та легше досліджувати дані. Важливо, що асоціативні аналізи використовують унікальний «асоціативний досвід» *Qlik* для автоматичного розкриття аналітичних даних, які в іншому випадку могли бути пропущені інструментами на основі запитів. *Qlik Data Literacy* допомагає користувачам всіх рівнів, незалежно від того, чи є вони професіоналами у використанні розширених функцій, краще розуміти і використовувати дані.

*Oracle* є найбільшим постачальником систем управління сховищами даних і одним з найбільших постачальників аналітичних додатків. Продукт компанії – *Oracle Exadata Database Machine* – комплексне рішення, що включає сервери, системи зберігання даних, мережу і програмне забезпечення, які відрізняються широким масштабуванням, безпекою і високою стійкістю до відмов.

Компанія *SAP* також займає провідне місце серед постачальників ПЗ для бізнес-аналітики. Трохи менше 50% своїх доходів *SAP* отримує від продажу програмного забезпечення *BI* в сегменті «аналітичні програми», займаючи в ньому перше місце. *SAP* прагне розширити свою присутність в сегменті управління сховищами даних.

Компанія *IBM* спеціалізується на складних рішеннях, що може перешкодити її стратегії на масовому ринку. Один з сильних напрямків *IBM* – це передова аналітика, де вона конкурує з лідером ринку статистичних програм – *SAS*.

Загальна тенденція основних *BI*-технологій – це хмарні сервіси, пошук та видобуток корисних ресурсів у соціальних мережах, засобах масової інформації, мобільні веб-застосування, отримання результатів у реальному часі, інтеграція.

Використання хмарних технологій дозволяє виходити за рамки залежності від внутрішніх джерел інформації, розширює можливості роботи з неструктурованими даними. Крім того, до сталих тенденцій відносять розвиток розширеної бізнес-аналітики з відкритим кодом, перехід до не реляційних (*in-memory*) *BI*-інструментів та опрацювання великих масивів даних (*Big Data*). На останнє аналітики *Gartner* звертають пристальну увагу, виділяючи серед критеріїв т. зв. «*3V*»: обсяг (*Volume*), швидкість надходження (*Velocity*), різноманіття інформації (*Variety*).

Сучасний бізнес вимушений мати справу з колосальним обсягом даних, оскільки саме від розмірів та різноманітності вибірок залежать надійність прогнозування та якість прийняття рішень. За прогнозами до 2025 р. обсяг накопиченої інформації у світі досягне 163 зеттабайтів [2]. Щоб отримувати корисну інформацію з даних, їх потрібно збирати та обробляти. На ці завдання науковці з даних витрачають приблизно 80% свого часу і лише 20 % на використання цих даних. Виправлення диспропорції лідери *BI* бачать у технологіях додаткового управління даними (*ADM*), а саме: автоматичного очищення даних за допомогою штучного інтелекту та машинного навчання. *Gartner* прогнозує, що до кінця 2022 року *ADM* скоротить ручні завдання на 45%.

Ще однією фішкою останніх років стало впровадження у пакети *BI* технологій обробки природної мови (*NLP*). Вона дозволяє користувачеві спілкуватися з ЕОМ звичайною людською письмовою та розмовною мовою, що не тільки підвищує продуктивність праці професіоналів, а й розширює коло користувачів, дозволяє будувати інтелектуальні програми, що на основі розмовної аналітики забезпечують розуміння того, як користувачі взаємодіють з чат-ботами в режимі реального часу. Найвизначніші приклади використання *NLP* представлені *Google*, *Grammarly*, *Interactive Voice Response*, *Siri*, *Cortana*, *Amazon Alexa* та інші.

Аналітика графіків продовжує залишатися потужним інструментом *BI*, особливо в таких сферах, як: логістика, транспортні задачі, аналіз соціальних мереж, пошук хакерів та інші. – там, де потрібно аналізувати непрямі зв'язки. *Gartner* прогнозує, що в найближчі роки застосування графічної аналітики буде зростати зі швидкістю 100% щорічно.

Стосовно використання платформ з відкритим кодом (*Python*, *ApacheSpark*, *R*), не дивлячись на те, що на даний момент вони дуже популярні, прогнози менш радужні. Аналітики *Gartner* вважають, що доля відкритих платформ не перевищить 25% нових рішень, а 75% складуть комерційні розробки. Щоправда, довготривалим трендом залишиться впровадження *BI*-програм як аналітичних додатків в інші пакети (*ERP*, *CRM*, логістичні, торгівельні, складські, освітні, медичні, державні інформаційні системи). Передову позицію тут займають платформи *Logi Analytics*, яка має більше 2000 впроваджень, та *Dresner Advisory Services*.

Нарешті, не можна не згадати щодо великої кількості безкоштовних програм з візуалізації даних на аналітики: *Data Wrangler*, *Open Refine* (formerly *Google Refine*), *RProject*, *Google Fusion Tables*, *Impure*, *Many Eyes*, *Tableau Public*, *VIDI*, *Zoho Reports*, *Choosel*, *Exhibit*, *Google Chart Tools*, *Java Script InfoVisToolkit*, *D3*, *Quantum GIS (QGIS)*, *OpenHeatMap*, *OpenLayers*, *OpenStreetMap*, *TimeFlow*, *IBMWord-CloudGenerator*, *Gephi*, *NodeXL*, *CSVKit*, *DataTables*, *FreeDive*, *Highcharts*, *Mr. DataConverter*, *Panda Project*, *PowerPivot*, *Weave*, *Statwing*, *Infogr.am*, *Datawrapper*, *Cascading Tree Sheets*, *Dataset*, *Leaflet*, *Searchable Fusion Table Map Template*, *Tabletop*, *Data Explorer*, *eSpatial*, *Jolicharts*, *Silk*, *Chartbuilder*, *MicroStrategy Analytics Desktop*, *Plotly*, *Vida.io*, характеристики яких можна знайти за гіперпосиланнями [3].

Нажаль, *BI*-системи користуються незначним попитом в Україні. Причину бачать у низькій якості внутрішніх даних, відсутність чіткої методики розрахунку ключових показників (*KPI*), невпевненості у виборі адекватного пакету та поганому розумінні переваг *BI* в цілому. Тому нагальним завданням освітян є активізація викладання відповідних курсів майбутнім менеджерам-економістам.

### Список використаних джерел:

1. Richardson J., Sallam R., Schlegel K., Kronz A., Sun J. Magic Quadrant for Business Intelligence and Analytics Platforms. Gartner-2020. URL: <https://www.gartner.com/en/documents/3980852/magic-quadrant-for-analytics-and-business-intelligence-p>.
2. IDC. DataAge 2025). URL: <https://www.idc.com/>
3. Computerworld. URL: <https://www.computerworld.com/article>.

**Сторчак К. В.,**  
*студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

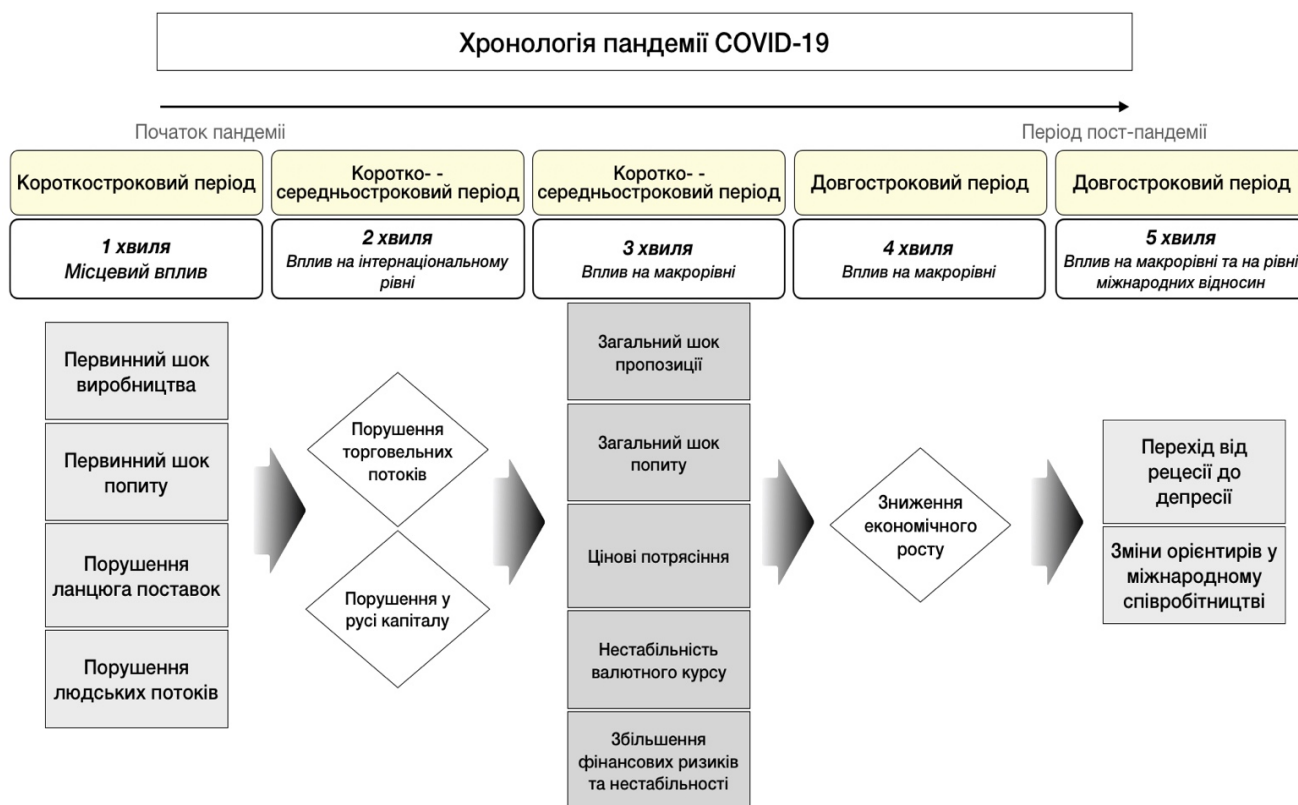
## МАКРОЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ КОРОНАНОМІКИ: ДОСЛІДЖЕННЯ КАНАЛІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ

Спалах COVID-19 значною мірою вплинув на поведінку економічних суб'єктів у різних країнах, скорегувавши як спосіб життя та особливості соціалізації на мікрорівні, так і спосіб ведення економічної діяльності на мезо- та макрорівнях, що поставило на порядок денний завдання координації міжнародної економічної політики з урахуванням новітніх проявів економічної взаємозалежності [1-5] на мета- та мегарівні міжнародної економічної політики [6-7].

Збиток від спалаху зазнали як на мікро, так і на макроекономічному рівнях. Наприклад, через загрозу високого рівня зараження та смертності протягом певного періоду навесні 2020 року країни закрили заклади відпочинку, світові компанії закрили свої магазини, частково припинили роботу фабрики та широкомасштабні виробництва (наприклад, у Китаї). До того ж було порушено систему поставок товарів, що призвело не тільки до порушення торговельних відносин між країнами, а ще й до внутрішнього дефіциту товарів через недостатність сировини та поступове зменшення запасів на національних ринках.

Через вищезазначені захисні заходи спостерігався ріст рівня безробіття: наприклад, у США за декілька тижнів навесні 2020 року зросли заявки на отримання соціальної допомоги через безробіття з позначки 500 тисяч чоловік до більше, ніж 3 млн. чоловік. Така ситуація склалася через порушення глобальних ланцюгів створення вартості у сферах логістики, туризму, інвестиційної діяльності та ін. [8-10].

Хоча результатом тривалого несприятливого економічного впливу може стати затяжна рецесія, механізм впливу пандемії, ймовірно, буде відрізнятися від інших відомих криз, що призводять до аналогічного результату. Одна з особливостей ситуації сьогодення полягає в тому, що закінчення пандемії є невизначеним, а тому наслідки в довгостроковій перспективі можуть бути значними для багатьох країн (див. рис.1).



*Хвилі та специфічні наслідки взаємопов'язані і діють комплексно, в результаті впливаючи на економічний ріст та характер економічного співробітництва між урядами та міжнародними інститутами*

**Рис. 1. Трансмійні механізми каналів макроекономічної взаємозалежності в умовах пандемії COVID-19**

*Джерело: розроблено автором за [5-7; 10-11]*

Найбільш репрезентативним буде розгляд трансмісійних каналів макроекономічної взаємозалежності у контексті окремої економіки. Рис.1 відображає, які саме економічні наслідки можуть впливати на економіку з плином часу – у коротко- та довгостроковій перспективах. Перша хвиля характеризується тимчасовим закриттям заводів і фабрик, що призводить до зниження рівня виробництва і порушенням ланцюга поставок і т. д. Але в аспекті попиту ситуація інакша: такі нестандартні умови призводять до різних реакцій споживачів відносно різних груп товарів (першочергових та другорядних). У випадку першочергових товарів попит здійснює різкий стрибок, а попит на другорядні товари – навпаки значно спадає. Це пояснюється схильністю людини відкладати певні кошти та витратити їх у часи кризових явищ у країні на більш необхідні товари, а від придбання предметів розкоші та інших другорядних товарів утримуватися [10-11].

З плином часу удари по виробничій системі завдає порушення ланцюга поставок у глобальному масштабі (друга хвиля). На прикладі пандемії COVID-19 можна згадати Китай як країну, від виробництва якої залежить чи не увесь світ. Коли такий лідер сповільнює темпи виробництва, а інші країни зменшують кількість перевезень для вживання превентивних заходів, глобальний ланцюг перевезень зазнає удару, що може призвести навіть до його колапсу [11].

Крім того, менше пересування людей, економічна невизначеність і зменшена кількість перевезень – в поєднанні з більш високими витратами на доступні варіанти через перебої – можуть в сукупності спонукати міжнародних інвесторів утримуватися від своєї поточної інвестиційної діяльності. В цілому, це може найсильніше вдарити по країнах, що розвиваються, які в значній мірі залежать від торгівлі та притоку прямих іноземних інвестицій для економічного зростання і розвитку.

Відображення впливу у числах на конкретні макроекономічні індекси може зайняти деякий час. Шоки у виробництві, ланцюзі поставок, попиті та потоках людей, торгівлі та інвестицій в сукупності протягом тривалого періоду почнуть негативно відображатися на макроекономічних показниках. Першою ознакою такого впливу може стати скорочення сукупного попиту і пропозиції. Зазначений раніше виробничий шок пояснює скорочення сукупної пропозиції. Щодо сукупного попиту, то тоді як попит на товари першої необхідності має схильність рости, попит на товари другорядного користування знижується, що в результаті призводить до падіння сукупного попиту в економіці.

Скорочення пропозиції товарів і послуг, призводить до підвищення рівня цін на товари першої необхідності та імпортні товари; однак це може бути компенсовано падінням рівня цін на другорядні товари, що в кінцевому підсумку призведе до дефляційного тиску. Така ситуація складається через відмінності в еластичності попиту на товари першої та другої необхідності. Фірми в цих обставинах змушені звільняти велику кількість робочих, щоб функціонувати і зберегти фінансову спроможність, що значно збільшило безробіття в економіці (як у вищезазначених США та Китаї). Виплата заробітної плати може бути серйозною проблемою, особливо для малих

підприємств, які, як правило, мають більш низьку фінансову стійкість для боротьби із коливаннями та шоками в економіці. Багато фірм в таких випадках не можуть виплачувати свої борги та заробітні плати працівникам протягом певного часу або, в крайньому випадку, можуть заявити про банкрутство і назавжди закрити свої підприємства. Остаточний результат цих ефектів – підвищення рівня безробіття і зниження доходів людей в постраждалій економіці, що в сукупності з іншими негативними ефектами є ознаками економічної депресії.

Отже, макроекономічні наслідки пандемії COVID-19 вже можна прослідкувати на прикладі багатьох країн, що свідчить про ознаки економічної кризи у цей період. Умовно хронологію пандемії можна розділити на декілька етапів, кожен з яких має певні характеристики у вигляді мікро- та макроекономічних ефектів. По суті кожен етап є наслідком попереднього і має нерозривний зв'язок з іншими, а деякі функціонують у подальшому як єдиний комплекс, що врешті-решт викликає негативні наслідки глобального рівня.

### Список використаних джерел:

1. Відякіна М. М. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики. *Культура народів Причорномор'я (Проблеми матеріальної культури. Економіка. Географія)*. 2014. № 257. С. 46–52.
2. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Детермінанти кризових потрясінь: макроекономічні виміри. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. 2013. №33 (2). С. 96–101.
3. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 5 (171). С. 23-27.
4. Іващенко О. А., Резнікова Н. В. Сучасна глобальна криза як трансформаційна ознака цивілізаційних змін. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. №6. С. 47-53.
5. Резникова Н.В. Макроекономические координаты глобальной неозависимости. *Rozwój społeczności międzynarodowej: przeszłość oraz nowe wyzwania*. Lwów-Olsztyn, 2016. S.37-48.
6. Резникова Н. В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости. *Modern Science — Moderní věda*. 2016. № 2. P.52-55.
7. Резнікова Н. В., Рубцова М. Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с.
8. Fighting COVID 19 – Supportive Measures for Employees and Enterprises in China. URL: <https://verfassungsblog.de/restrictive-measures-in-china-employees-and-enterprises/>
9. China's factories reopen, only to fire workers as virus shreds global trade. URL: <https://finance.yahoo.com/news/chinas-factories-reopen-only-fire-053157310.html>
10. A 'short, sharp' global recession is starting to look inevitable. URL: <https://edition.cnn.com/2020/03/09/economy/global-recession-coronavirus/index.html>
11. Baldwin R., di Mauro B.W. Economics in the Time of COVID-19. URL: <https://voxeu.org/system/files/epublication/COVID-19.pdf>



**Ткаченко Т. А.,**  
*студентка освітнього ступеня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Облік, аудит і оподаткування»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ІННОВАЦІЙНІ ЗАСОБИ ОБЛІКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Безперервний процес функціонування зовнішньоторговельних підприємств України, в умовах стрімких економічних перетворень, призводить до виникнення потреби у впровадженні інновацій у їх діяльність. Інноваційна діяльність в останні роки стала особливо актуальною в розрізі функціонування та розвитку зовнішньоторговельних підприємств, ставши їх невід’ємним елементом, який в незалежності від сфери функціонування має важливе, якщо не основне значення в процесі господарювання.

У відповідності із Законом України «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [4].

Одним із основних напрямів їх інноваційної діяльності є дослідження джерел накопичення, обробки, групування масивів даних для подальшого їх використання у процесі прийняття управлінських рішень.

Проте, незважаючи на велику зацікавленість в інноваційних розробках, в Україні сфера інновацій розвинута не на тому рівні на якому могла бути, про що свідчать дані Державного реєстру інноваційних проєктів (рис.1).

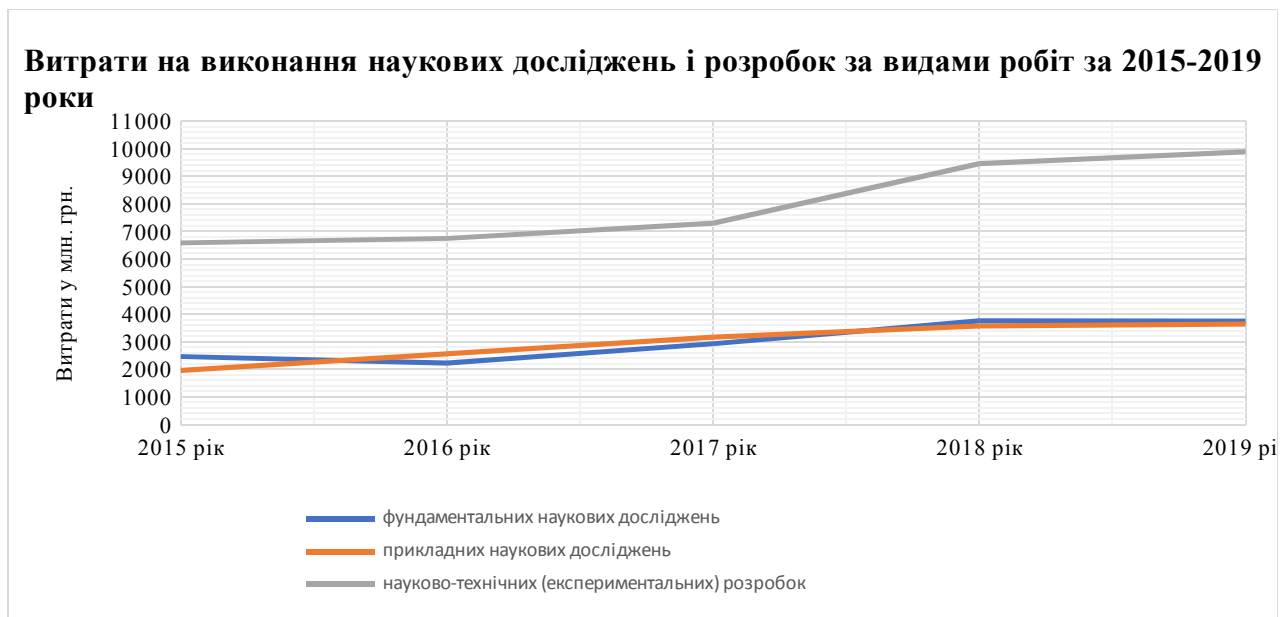


**Рис. 1. Дані Державного реєстру інноваційних проєктів про кількість зареєстрованих у період з 2007-2020 рр.**

*Джерело: складено автором на основі [3]*

Окрім того, інноваційна діяльність завжди пов'язана із вкладанням грошових коштів. Проте, дані Державної служби статистики свідчать про те, що тільки 2019 р. частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП склала лише 0,43% [2]. Загалом, витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт за період 2015-2019 рр. представлені на рис. 2.

Відмітимо, що українські розробки та дослідження фінансуються у більшій мірі за приватної ініціативою, часто за кошти іноземних інвесторів, які зацікавлені у інтелектуальних здібностях українців.



**Рис. 2. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт за 2015-2019 рр.**

*Джерело: складено автором на основі [2]*

Розглядаючи інноваційну діяльність зовнішньоторговельних підприємств України, не можна не звернути увагу на сферу обліку, яка також, беззаперечно, потребує нововведень. Саме тому останні двадцять років обліковці разом з програмістами неупинно працюють над створенням таких інноваційних засобів обліку, які б повністю задовольняли потреби всіх користувачів облікової інформації.

Сьогодні найпопулярнішими з них є такі програмні продукти: 1С: Підприємство; MASTER: Бухгалтерія; BOOKKEEPER та BAS Бухгалтерія.

1С: Підприємство є найбільш розповсюдженою програмою. І хоча вона створена іноземними розробниками, протенабула широкого впровадження в Україні.

MASTER: Бухгалтерія – український програмний продукт, що містить весь необхідний бухгалтеру функціонал. На ринку бухгалтерських програм з'явився 2017 р. Ця програма, за запевненнями розробників, дозволяє безпроблемно переносити дані із інших програмних продуктів, навіть з тих що підпадають під санкції. Загалом вона має всі характерні риси, які дають

можливість віднести її до інноваційних розробок та дозволяє покращити та модернізувати облік на підприємстві.

BOOKKEEPER – це програма, яка дає змогу вести облік діяльності, складати та подавати звітність підприємств і ФОП всіх систем оподаткування та неприбуткових організацій. Актуальність та новизна цієї програми полягає у тому, що процес обліку повністю відбувається онлайн, це дозволяє віддалено працювати з бухгалтерією, що у сучасному русі життя є дуже своєчасною та потрібною розробкою.

BAS Бухгалтерія – програма, яка призначена для автоматизації бухгалтерського і податкового обліку та підготовки обов'язкової звітності. Вона підходить для організації різних видів діяльності, таких як: гуртова і роздрібна торгівля, комісійна торгівля (включно з субкомісією), надання послуг, виробництво та ін.

Отже, інноваційна діяльність у розрізі сучасних тенденцій економічного розвитку нерозривно пов'язана із діяльністю зовнішньоторговельних підприємств України. І хоча й впровадження інновацій, це досить затратний та клопітний процес, який може затягнутися в часі, його державна підтримка допоможе покращити їх розвиток. Особливу увагу слід звернути на обліковий процес, який потребує нововведень у зв'язку із діджиталізацією економічної сфери. Саме тому розробниками та дослідниками представляються інноваційні засоби обліку, які спрямовані на його автоматизацію, спрощення підвищення ефективності.

### Список використаних джерел:

1. Булах Т. М. Проблеми інноваційної активності підприємств України в умовах євроінтеграції. *Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 16 березня 2018 року)*. – Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2018. С. 16-18.

2. Державна служба статистики України. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт за 2010-2019 роки. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ni/vvndr\\_vr/vvndr\\_vr\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ni/vvndr_vr/vvndr_vr_u.htm).

3. Міністерство освіти і науки України. Державний реєстр інноваційних проєктів. URL: <https://mon.gov.ua/ua/nauka/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-tehnologij/innovacijni-proekti/derzhavnij-reyestr-innovacijnih-proektiv>.

4. Верховна рада України. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV (із змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>.

5. Bulakh T., Lytvyn O. Innovative activity of Ukrainian enterprises under conditions of the world economic space. *Norwegian Journal of development of the International Science*. 2018. №16. P. 33-36.

**Товмаченко Н. М.,**  
*кандидат технічних наук, старший науковий співробітник,  
доцент кафедри економіко-математичних дисциплін та  
інформаційних технологій;*

**Перхун Л. П.,**  
*кандидат педагогічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіко-математичних дисциплін та  
інформаційних технологій;*

**Майструк Ю. В.,**  
*заступник завідувача сектору дистанційного навчання,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ТА РІВНІ УПРАВЛІНСЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАГІСТРІВ З МЕНЕДЖМЕНТУ**

Кожна сфера людської діяльності розвивається не сама по собі, а під керівництвом окремих осіб чи груп фахівців. Наслідки невдалого управління, залежно від його масштабів, можуть бути досить суттєвими – від руйнування маленьких фірм чи підрозділів підприємств до глобальних катастроф. Отже питання підготовки менеджерів з високим рівнем сформованості управлінських компетенцій не втрачає актуальності у будь які часи.

Міжнародний департамент стандартів для навчання, досягнення та освіти визначає компетентність як набір знань, навичок і відносин, що дають змогу особистості ефективно здійснювати діяльність або виконувати певні функції, спрямовані на набуття певних стандартів у галузі професії або виду діяльності [0].

У даній роботі під управлінською компетентністю будемо розуміти інтегративну характеристику магістра з менеджменту, яка включає три узагальнені групи управлінських функцій:

- 1) Е – ефективність управлінських рішень;
- 2) О – організацію і контроль за діяльністю;
- 3) М – мотивування й розвиток персоналу.

Ефективність управлінських рішень передбачає здатність фахівця структурувати, аналізувати і систематизувати отриману інформацію та приймати на основі такої інформації ефективні управлінські рішення.

Організація і контроль за діяльністю вимагає від менеджера уміння ставити завдання, організовувати, спрямовувати та регулювати власну діяльність і діяльність підлеглих (колективу).

Управлінські функції мотивування і розвитку персоналу передбачають здатність керівника створювати умови, при яких підлеглі будуть прагнути виконувати свої обов'язки.

З аналізу наукової літератури сформовано перелік критеріїв, що характеризують зазначені вище управлінські функції (табл. 1) [2 – 5]. Кожен критерій віднесено до певної групи УФ: Е – ефективність управлінських рішень; О – організація і контроль за діяльністю; М – мотивування і розвиток персоналу.

**Критерії управлінських функцій  
(управлінської компетентності магістра з менеджменту)**

№	Опис критерію	Група УФ
1.	Використовує оптимальні форми контролю результатів виконання власних посадових/навчальних обов'язків	О
2.	Оптимально розподіляє робоче/навчальне навантаження між поставленими професійними/навчальними задачами	О
3.	Вміє організовувати взаємодію з іншими підрозділами/колегами/студентами	О
4.	Оптимально здійснює планування виконання власних професійних/навчальних завдань	О
5.	Пропонує оптимальні рішення виробничих/навчальних проблем	Е
6.	Здатний ставити чіткі цілі, завдання перед собою	Е
7.	Забезпечує чіткий «зворотний зв'язок» з іншими підрозділами/колегами/студентами, обговорює з ними успіх чи невдачі в досягненні поставлених цілей	М
8.	Вміє ясно висловити свої думки	О
9.	Виконує вимоги трудової/навчальної дисципліни	М
10.	Упевнений у собі, має свою точку зору на наявні проблеми	М
11.	Є авторитетним представником свого колективу для інших структурних підрозділів/навчальних груп та зовнішніх організацій	М
12.	Здатний відстоювати власні інтереси та інтереси свого колективу	М
13.	Об'єктивно оцінює результати власної роботи	Е
14.	Сприяє професійному розвитку співробітників/студентів, передає свій професійний/навчальний досвід іншим	М
15.	При вирішенні професійних/навчальних управлінських завдань не нехтує порадами колег	М
16.	Підтримує раціональні пропозиції співробітників/студентів	М
17.	Проявляє ініціативу, висуває плідні ідеї	Е
18.	Прагне до досягнень, до підвищення свого (та інших учасників колективу) професійного/загального рівня	М
19.	Прагне вдосконалювати методи роботи, вміє впроваджувати інновації	О
20.	Сприйнятливий до нового, гнучке адаптування до змін	О
21.	Гнучко і коректно будує ділові відносини з співробітниками/студентами, прагне знайти індивідуальний підхід до кожного з них	М
22.	Сприяє створенню сприятливого клімату в колективі, при виникненні конфліктних ситуацій сприяє їх конструктивному дозволу	М
23.	Допускає критику на свою адресу, адекватно реагує на неї	М
24.	Емоційно стриманий	О
25.	До всіх співробітників/студентів відноситься неупереджено, рівно, лояльно	М
26.	"Доступний" для співробітників/студентів, відкритий і природний в спілкуванні з ними	М
27.	У складних виробничих/навчальних ситуаціях в колективі не шукає "винних", готовий брати відповідальність на себе	М
28.	Здатний до взаємодопомоги	М

Рівень управлінської компетентності магістрів з менеджменту запропоновано оцінювати через ступінь прояву схарактеризованих управлінських функцій. Вагомість кожної з функцій встановлювалась експериментальним шляхом. У процесі дослідження було отримано 32 анкети від стейкхолдерів та 4 від викладачів кафедри економіки та менеджменту ЗЕД НАСООА. В ході опитування респондентам пропонувалось оцінити значущість кожного з критеріїв таблиці 1, виходячи з частоти його використання та важливості за шкалою таблиці 2.

Таблиця 2

### Шкала оцінювання вагомості критеріїв управлінської компетентності менеджера

Частота використання	Важливість критерія оцінювання		
	Не дуже важлива (1)	Важлива (2)	Дуже важлива (3)
Ніколи	0	0	0
Орієнтовно раз на місяць або рідше	1	4	7
Орієнтовно раз на тиждень	2	5	8
Щоденно або майже щоденно	3	6	9

За отриманими анкетними даними для кожної групи управлінських функцій розраховано середній бал: Е – 7,8; О – 7,2; М – 5,4. Отже, можна стверджувати, що за ступенем вагомості УФ розподілилися так:

Е – найважливіші;

О – важливі;

М – бажані.

У таблиці 3 схарактеризовані всі можливі варіанти ступенів прояву виділених груп управлінських функцій менеджерів.

Таблиця 3

### Рівні управлінської компетенції магістрів з менеджменту

Ступені прояву управл. функцій	Рівні управлінської компетенції					
	Високий	Вище середнього	Середній	Нижче середнього	Низький	Незадовільний
Сильний	Е	Е	О	О	М	М
Середній	О	М	Е	М	Е	О
Слабкий	М	О	М	Е	О	Е

Залежно від вагомості груп функцій для ефективної управлінської діяльності та ступеня їх прояву виділено 6 рівнів управлінської компетентності.

Якщо магістр з менеджменту буде мати сильний прояв управлінських функцій групи Е (ефективність управлінських рішень), середній прояв управлінських функцій групи О (організація і контроль за діяльністю) і слабкий прояв управлінських функцій групи М (мотивування і розвиток персоналу), то будемо вважати, що він має високий рівень управлінської компетенції.

Будемо вважати, що магістр з менеджменту характеризується рівнем управлінських компетенції вище середнього, якщо у нього сильний прояв управлінських функцій групи Е (ефективність управлінських рішень), середній прояв управлінських функцій групи М (мотивування і розвиток персоналу), слабкий прояв управлінських функцій групи О (організація і контроль за діяльністю).

Середній рівень управлінської компетенції магістра з менеджменту характеризується високим проявом управлінських функцій групи О (організація і контроль за діяльністю), середнім проявом управлінських функцій групи Е (ефективність управлінських рішень) та слабким проявом управлінських функцій групи М (мотивування і розвиток персоналу).

Рівень управлінської компетенції магістра з менеджменту нижче середнього характеризується тим що управлінські функції групи О (організація і контроль за діяльністю) мають сильний ступінь прояву, управлінські функції групи М (мотивування і розвиток персоналу) мають середній ступінь прояву та управлінські функції групи Е (ефективність управлінських рішень) мають слабкий ступінь прояву.

Низький рівень управлінської компетенції магістра з менеджменту характеризується високим проявом управлінських функцій групи М (мотивування і розвиток персоналу), середнім проявом управлінських функцій групи Е (ефективність управлінських рішень) та слабким рівнем прояву управлінських функцій групи О (організація і контроль за діяльністю).

Незадовільний рівень управлінської компетенції магістра з менеджменту характеризується високим проявом професійних функцій групи М (мотивування і розвиток персоналу), середнім проявом професійних функцій групи О (організація і контроль за діяльністю) та низьким проявом професійних функцій групи Е (ефективність управлінських рішень).

Наступним кроком оцінювання рівня управлінської компетентності магістрів з менеджменту є розробка відповідної математичної моделі.

### **Список використаних джерел:**

1. Ельбрехт О. Компетентнісний підхід як методологічна основа формування змісту професійної підготовки менеджерів. *Гуманізація навчально-виховного процесу: збірник наукових праць*. Слов'янськ: СДПУ. 2011. Вип. LVIII. Ч. III. С.54–63.

2. Мазаракі А.А. Компетентнісна модель менеджера в галузевих стандартах вищої освіти України. URL: [http://ir.nmu.org.ua/bitstream/123456789/2676/1/том1\\_p003-005.pdf](http://ir.nmu.org.ua/bitstream/123456789/2676/1/том1_p003-005.pdf)

3. Половенко Л. Управлінська компетентність – ключовий складник професійної компетентності майбутніх фахівців економічного профілю. *Гірська школа українських Карпат*. 2015. № 12-13. С. 220-223.

4. Міністерство освіти і науки України. Стандарт вищої освіти України із галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності: 073 Менеджмент другого (магістерського) рівня освіти. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/2019/07/12/073-menedzhment-magistr.pdf>.

5. Яценко О. М. Лідерські якості в структурі складових компетентностей менеджерів. *Молодий вчений*. 2016. № 6 (33). С. 496-501.

**Wilk I.,**  
*student,*

*Koło Naukowe «Interkreator» Sekcja: «Ekonomia Rozwoju»;*

**Leszczyńska M.,**  
*doktor,*

*Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych,  
Instytut Ekonomii i Finansów,  
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

## **SKUTKI PODWYŻSZANIA PŁACY MINIMALNEJ I KWOTY WOLNEJ OD PODATKU**

### **Wprowadzenie i problem badawczy**

Ustalanie płac minimalnych jest ingerencją w mechanizm rynkowy. W modelu klasycznym przyjmuje się, że płace są elastyczne, a zmiany popytu na dobra i usługi prowadzą też do zmian ich poziomu, w gospodarce zaś produkcja jest potencjalna – w pełni wykorzystująca istniejące zasoby i moce produkcyjne. Z punktu widzenia gospodarki liberalnej przyczyn bezrobocia upatruje się właśnie w zbyt wysokim poziomie płac w stosunku do płac równowagi, które są konsekwencją działalności związków zawodowych lub ustawodawstwa, w tym określającego poziom płac minimalnych. Model równowagi podaży i popytu sugeruje, że interwencja w rynek pracy przez ustalanie płacy minimalnej oddala rynek od punktu optymalnej równowagi i tworzy zbędną stratę społeczną. Według tego podejścia rynek pracy powinien regulować się samoistnie. Należy jednak wziąć pod uwagę, że współczesna ekonomia uznaje zależności panujące na rynku pracy za bardziej złożone i zakłada, że adekwatna płaca minimalna może być użyteczna społecznie w obliczu występowania zjawisk odnoszących się do różnego rodzaju zawodności rynku. Wskazują one, że zasada samoregulacji rynku pracy nie zawsze obowiązuje. Udowadnia to model ekonomiczny autorstwa trzech Noblistów z 2010 r. – P. Diamonda, D. Mortensena oraz Ch. Pissaridesa, znany pod nazwą DMP [1], który wyjaśnia takie mechanizmy oddziaływania regulacji oraz polityk ekonomicznych rządów państw na rynek pracy, bezrobocie oraz właśnie płace. Ponadto model ten uwzględnia to, że rynek pracy nie jest wolny od kosztów transakcyjnych i słabości w



zakresie siły negocjacyjnej pracowników, co może prowadzić do płac niższych od poziomu optymalnego. Innym parametrem związanym z dochodem, na ustalenie którego ma wpływ państwo, jest kwota dochodu wolnego od podatku. Jest ona jednym z elementów systemu podatkowego.

Celem artykułu jest ukazanie ekonomicznych konsekwencji podwyższania przez państwodwoch – prawnie ustalonych przez niego – parametrów: płacy minimalnej i kwoty wolnej od podatku. Mechanizmy ich oddziaływania na gospodarkę są bowiem różnorodne. Jednym z kanałów ich oddziaływania – najbardziej powszechnie znanym – jest kanał cen dóbr i usług, bowiem podwyższenie płacy minimalnej przyczyniając się do wzrostu inflacji, wywołuje także wzrost cen dóbr i usług, wpływając w późniejszym efekcie na realne dochody gospodarstw domowych, które dokonują zakupów na rynku.

### **Wyniki badań**

Płaca minimalna, zwana także minimalnym wynagrodzeniem za pracę, jest ustalonymna poziomie prawa najniższym dopuszczalnym poziomem wynagrodzenia w formie pieniężnej za pracę najemną, określonym w postaci stawki, bądź minimalnego zarobku za pracę w obowiązującym wymiarze czasowym, najczęściej w ciągu miesiąca [2]. W Polsce w ostatnich latach można zaobserwować jej wzrost, gdyż jej poziom (w ujęciu brutto) kształtował się następująco: w roku 2019 wynosiła ona 2250 zł, w roku 2020 – 2600 zł, natomiast w roku 2021 – 2800 zł. Z kolei biorąc pod uwagę umowę zlecenia i świadczenia usług rozpatruje się tu minimalną stawkę godzinową. W analizowanym okresie kwoty te nie różniły się od siebie zasadniczo, bowiem (w ujęciu brutto) w 2019r. Ta stawka wynosiła 14,70 zł, w 2020r. Wzrosła do kwoty 17,00 zł, a w 2021r. Kształtowała się ona na poziomie 18,30 zł [2]. Jak wspomniano wcześniej skutki podwyższania płacy minimalnej mogą być różnorodne. Jednym z nich jest zwiększenie kosztów zatrudnienia. W wyniku wzrostu minimalnego wynagrodzenia za pracę zwiększa się bowiem podstawa wymiaru składek ubezpieczeń społecznych, a także podstawa naliczenia podatku dochodowego. Część pieniędzy tej podwyżki trafi do budżetu państwa, ponieważ wystąpi konieczność zapłaty wyższego podatku i wyższych składek, więc nie trafi ona tylko do kieszeni pracownika. Wzrosną więc koszty zatrudnienia, którymi będą obciążeni zarówno zatrudnieni, jak i pracodawcy. W przedsiębiorstwach wystąpi konieczność oszczędności, więc pracodawcy nie będą już tak chętnie przyznawali premii czy płatnych szkoleń pracownikom. Jednak takie działania okazują się niewystarczające. Pojawia się tu kluczowy problem do rozwiązania, a mianowicie: z jakich pieniędzy przedsiębiorstwa mają pokryć wyższe wydatki związane z zatrudnieniem? W tej kwestii istnieje kilka możliwych rozwiązań.

Po pierwsze, przedsiębiorstwa mogą zwolnić część pracowników. Najczęściej dotyka to osoby najkrócej zatrudnione czy najgorzej wykwalifikowane. Spowoduje to wzrost bezrobocia, co jest kolejnym, związanym z tym, negatywnym zjawiskiem. Można je rozpatrywać na różnych płaszczyznach. W sferze społecznej utrata pracy dla danej osoby jest często tragedią życiową, ponieważ oznacza brak dochodu pozwalającego na zaspokojenie potrzeb życiowych. Może nawet prowadzić do patologicznych zachowań takich jak przestępczość. W sferze gospodarki powoduje to

w pierwszej kolejności zmniejszenie możliwości produkcyjnych, co przekłada się na znacznie mniejszą produkcję rzeczywistą od potencjalnej. Należy również wspomnieć o konieczności zwiększenia wydatków państwa na pomoc socjalną, w tym zasiłki ze względu na zwiększenie liczby osób bezrobotnych. Z powyższego można wywnioskować, że przedstawione rozwiązanie nie ma pozytywnych skutków, ani dla społeczeństwa ani dla gospodarki. Kolejnym możliwym sposobem radzenia sobie przedsiębiorstw z tą sytuacją – koniecznością pokrycia wyższych wydatków związanych z zatrudnieniem – jest ich przejście do szarej strefy lub zatrudnienie poszczególnych pracowników bez umowy tzn. „na czarno”. Jest to jednak działanie niekorzystne z różnych względów. Osoby pracujące „na czarno” nie będą bowiem opłacały składek na ubezpieczenia społeczne, co sprawi, że ten czas zatrudnienia nie będzie wliczał się do stażu pracy. Jest to bardzo istotne w kwestii ustalania prawa do emerytury. W przypadku niespodziewanej choroby czy wypadku przy pracy i niezdolności, która może temu towarzyszyć, dana osoba pozostaje zarówno bez wynagrodzenia, jak i bez świadczeń z ubezpieczenia chorobowego, wypadkowego czy rentowego. To często prowadzi do tragedii życiowych takich osób, które zostają bez środków do życia. Nieopłacanie składek przez taką osobę na ubezpieczenie zdrowotne powoduje, że jest ona pozbawiona możliwości korzystania z bezpłatnej opieki medycznej. Pracownik zatrudniony nielegalnie nie ma również gwarancji regularnego otrzymywania wynagrodzenia czy też stałej jego wysokości, umówionej na początku współpracy. Jest pozbawiony także praw pracowniczych wynikających z zatrudnienia, takich jak coroczny urlop wypoczynkowy. W odniesieniu do gospodarki, zmniejszeniu ulegają wpływy podatkowe do budżetu państwa, ze względu na brak prawnie obowiązujących umów, a w efekcie brak udokumentowanego dochodu pracownika. Takie osoby dodatkowo mogą dopuścić się patologicznych zachowań w postaci oszustw. Rejestrując się jako bezrobotni mogą korzystać z programów socjalnych. Państwo nie tylko traci na tym wskutek braku przychodów, ale także ponosi większe wydatki. Jednak zarówno pracodawcy, jak i pracownicy, tylko jeśli zostanie wykryty ten proceder, będą obciążeni karami [3]. W efekcie w stosunku do postawionego na wstępie pytania o konsekwencje ekonomiczne radzenia sobie przedsiębiorstw ze wzrostem płacy minimalnej, to można stwierdzić, że to rozwiązanie również nie ma korzystnych skutków. Następną drogą, którą mogą wziąć pod uwagę przedsiębiorstwa, jest przerzucenie kosztów zatrudnienia na produkcję. Tutaj występują dwa możliwe rozwiązania. Pierwszą jest zakup tańszych, ale gorszych jakościowo materiałów, co prowadzi do pogorszenia jakości oferowanych produktów, przy takiej samej cenie wyrobu gotowego. Spowoduje to zmniejszenie konkurencyjności firm, które w dużej części zatrudniają pracowników za najniższą krajową. Są to przede wszystkim mikroprzedsiębiorstwa i małe firmy. Drugim sposobem jest podwyższenie cen towarów, aby móc osiągnąć zysk ze sprzedaży. Oba rozwiązania są niekorzystne z punktu widzenia konsumentów. Nie sposób nie wspomnieć o tym, że te działania przyczyniają się do wzrostu inflacji. Ponadto wyższa płaca minimalna okazuje się w pewnym stopniu „zjadana” przez wyższą inflację. Natomiast pracownicy, którzy nie dostają podwyżek zarabiają taką samą kwotę pieniędzy, lecz przy wyższych cenach. Powoduje to spadek siły nabywczej

pieniądza [4]. Kolejnym negatywnym skutkiem jest wzrost składek ZUS w ramach preferencyjnych składek (jest to tzw. Mały ZUS i może być wybrany przez osoby, które dopiero rozpoczynają swoją działalność, trwa on 24 miesiące i polega na tym, że opłacane składki są znacznie niższe niż w ramach tzw. Dużego ZUS-u). Podstawę tych obniżonych składek stanowi 30% minimalnego wynagrodzenia za pracę. Stąd logiczny wniosek, że wzrost płacy minimalnej powoduje wzrost wielkości zobowiązań wobec ZUS. Można to przedstawić to na przykładzie podwyżki, która wystąpiła w Polsce w 2021 roku w odniesieniu do roku 2020. W skali miesiąca składki wzrosły bowiem o 18,98 zł, natomiast w skali roku o 227,76 zł [5]. Warto również wspomnieć, że im wyższe minimalne wynagrodzenie, tym trudniej znaleźć pracę. Zwłaszcza jest to widoczne to na przykładzie ludzi młodych lub z małymi kompetencjami. Nie mogą oni nabyć umiejętności praktycznych i biegłości w pracy, ponieważ nikt nie chce ich zatrudnić. Nie posiadają oni bowiem wystarczająco bogatego doświadczenia zawodowego, aby konkurować z zatrudnionymi już pracownikami, którzy są doświadczeni, lepiej wyszkoleni i godni zaufania. Tak właśnie pogłębiają się dysproporcje społeczne. Osoby pozostające bez zatrudnienia zasilają szeregi bezrobotnych, pracują w szarej strefie lub muszą wyjechać za granicę. Wzrost wpływów z podatku dochodowego, jak i składek ZUS, jest korzystne dla państwa, co wynika z faktu, że nastąpi zwiększenie podstawy opodatkowania. Przedsiębiorstwa, które zatrudniają pracowników z wyższymi pensjami niż ta minimalna, nie będą musiały podnosić płac, a w konsekwencji ich koszty nie wzrosną. Mogą więc produkować wyroby i świadczyć usługi na tym samym poziomie cenowym i w tej samej jakości. Spowoduje to, że ich produkty będą atrakcyjniejsze dla konsumentów, co przełoży się na wzrost ich sprzedaży. Mogą też podwyższyć ceny i osiągnąć jeszcze większe zyski ze sprzedaży [4].

Drugi parametr analizowany w artykule w kontekście ekonomicznych skutków jego podwyższania to kwota dochodu wolnego od podatku. Jest to kwota rocznego dochodu, która nie podlega obowiązkowi zapłaty podatku dochodowego. Warto wspomnieć, że nie wszyscy mogą skorzystać z tego przywileju. Obowiązuje ona w Polsce tylko te osoby, które rozliczają się według skali podatkowej za pomocą formularzy PIT-36 oraz PIT-37. Kwestia kształtowania się kwoty dochodu wolnego od podatku nie jest kwestią, która jest tak często poruszana w przestrzeni publicznej, jak płaca minimalna, ponieważ nie jest tak konsekwentnie podwyższana o kolejne kwoty. W latach 2009-2016 wynosiła ona 3091 zł. W roku 2017 została podniesiona do kwoty 6600 zł, natomiast od 2018 r. kształtuje się na poziomie 8000 zł [6]. Dla porównania warto podkreślić, że płaca minimalna w 2009 r. Wynosiła 1276 zł i była corocznie podwyższana. W 2016 r. Wyniosła już 1850 zł, lecz kwota wolna od podatku nadal kształtowała się na dotychczasowym poziomie. W 2018 roku minimalne wynagrodzenie wyniosło 2100 zł, a w 2021 roku wzrosło do 2800 zł, jednak kwota wolna od podatku nadal jest na tym samym poziomie [2]. Ze względu na jej niski poziom korzystają z niej osoby zarabiające najmniej, np. Pobierające zasiłki czy wykonujące prace dorywcze. Powstaje więc pytanie: Dlaczego kwota wolna od podatku jest taka niska? Okazuje się, że odpowiedź można znaleźć wskazując na skutki jakie wywołałoby jej podwyższenie. Najważniejszym i

najbardziej oczywistym jest zmniejszenie dochodów budżetu państwa z tytułu podatku dochodowego, co mogłoby się wiązać ze wzrostem deficytu budżetowego, a w długim okresie zbyt dużym powiększaniem się długu publicznego (i większym ryzykiem przekroczenia progu konstytucyjnego, tj. 60%). Miałoby to bardzo negatywne skutki dla całego państwa, ponieważ konieczne byłoby zmniejszenie wydatków z jego budżetu. Warto jednak spojrzeć na to zagadnienie szerzej, bowiem skutkiem zwiększenia kwoty wolnej od podatku jest zmniejszenie kwoty podatku, którą podatnik ma zapłacić. Spowoduje to zwiększeniem ilości gotówki pozostałej w portfelu. To z kolei może przyczynić się do wzrostu konsumpcji albo oszczędności. W długim okresie odłożone pieniądze również mogą zostać przeznaczone na zakup produktów lub usług. Z kolei zwiększony popyt mógłby przyczynić się do zwiększenia wielkości produkcji. W efekcie wzrosłyby dochody budżetu państwa z tytułu podatku od towarów i usług (VAT). W długim okresie więc, wzrost kwoty wolnej od podatku, przyczyniłby się do wzrostu PKB. Analizując te zależności przyczynowo-skutkowe. Augustyński [7] wskazuje, że mogłoby się wprawdzie zwiększyć deficyt budżetowy, ale proporcja długu publicznego do PKB byłaby malejąca.

### **Wnioski**

Podwyższenie płacy minimalnej niesie za sobą wiele różnych, często powiązanych ze sobą, negatywnych skutków, takich jak: wzrost bezrobocia, zwiększenie wydatków na pomoc socjalną, zmniejszenie możliwości produkcyjnych całej gospodarki, powiększenie szarej strefy, pogorszenie jakości niektórych produktów i usług, zmniejszenie konkurencyjności firm, zwiększenie cen towarów, wzrost składek ZUS w ramach preferencyjnych składek czy bardzo utrudnione znalezienie pracy przez ludziniadoświadczonych zawodowo. Przedsiębiorstwa mogą reagować w odmienny sposób i wdrażać różne strategie finansowe, więc wszystkie wymienione skutki nie muszą zaistnieć razem w jednym czasie. Przedsiębiorstwa mogą także zwiększać swoje zadłużenie. Jednak mikro i małe przedsiębiorstwa mają utrudniony dostęp do kredytu, ponieważ nie mają takiej siły przetargowej i tak dużego kapitału jak większe firmy. W skrajnych przypadkach, przy innych niekorzystnych zjawiskach, może to prowadzić do bankructwa. Są również takie zjawiska, które trudno jednoznacznie ocenić jak: zmniejszenie wpływów z tytułu podatku dochodowego czy składek ZUS. Z jednej strony wyższa płaca minimalna to automatycznie wyższy podatek czy składki. Jednak należy wziąć pod uwagę, że może nastąpić powiększenie szarej strefy, co spowoduje zmniejszenie tych wpływów. Przedsiębiorstwa nie zatrudniające osób za najniższą krajową mogą znacznie zyskać na jej podwyższeniu. Warto podkreślić, że we współczesnej ekonomii zwraca się też uwagę na to, że odpowiednio dopasowany poziom płacy minimalnej może mieć istotne znaczenie w redukowaniu nierówności i ubóstwa, a występująca neutralność niewielkich podwyżek płacy minimalnej może wskazywać na istnienie zawodności na niektórych rynkach pracy.

Z kolei podwyższenie kwoty wolnej od podatku może spowodować zmniejszenie dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego, a co za tym idzie możliwość zwiększenia zadłużenia państwa. Jednak możliwe jest także zwiększenie konsumpcji, które spowodowałoby zwiększenie wpływów budżetowych

z tytułu podatku VAT oraz wzrost PKB. Niemożliwa jest jednoznaczna ocena, polegająca na wyborze, który parametr jest skuteczniejszy. Oba wywierają zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki. Jak wynika z przedstawionej w artykule argumentacji, ocena efektów ekonomicznych analizowanych parametrów pozostaje niejednoznaczna i zależna od wielu czynników. Ich wpływ na gospodarkę zależy bowiem nie tylko od danej sytuacji gospodarczej w państwie, ale i decyzji podjętych przez różne podmioty.

### **Bibliografia:**

1. Mortensen D. T. Markets with Search Friction and the DMP Model. *The American Economic Review*. 2011. Vol. 4. P. 1073–1091.
2. Płaca minimalna. URL: [https://pl.wikipedia.org/wiki/P%C5%82aca\\_minimalna](https://pl.wikipedia.org/wiki/P%C5%82aca_minimalna)
3. Lazarowicz E. Praca na czarno. Jakie konsekwencje dla pracownika bez umowy? 2021. URL: <https://poradnikpracownika.pl/-praca-na-czarno-jakie-konsekwencje-dla-pracownika-bez-umowy>
4. Kolany K. Jakie będą skutki podniesienia płacy minimalnej? 2019. URL: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Kto-zyska-a-kto-straci-na-wzroscie-placy-minimalnej-7679155.html>
5. Borowska A. Preferencyjne składki ZUS - ile wynoszą w 2021 roku? URL: <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-preferencyjne-skladki-zus>
6. Jak obliczyć podatek dochodowy - przykład do wykorzystania. URL: <https://kapitalni.org/pl/artykuly/jak-obliczyc-podatek-dochodowy-przyklad-do-wykorzystania,73,630>
7. Augustyński I. Skutki podniesienia kwoty wolnej od podatku od dochodów osobistych. *Gospodarka Narodowa*. 2016. № 1 (281). S. 55–71.

**Wosiek M.,**  
*doktor,*  
*Zastępca Dyrektora,*  
*Instytut Ekonomii i Finansów,*  
*Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

## **CROWDFUNDING JAKO NARZĘDZIE FINANSOWANIA PROJEKTÓW GOSPODARCZYCH**

### **Wstęp**

Rynki finansowe są przykładem niedoskonałego funkcjonowania mechanizmu rynkowego, przede wszystkim z uwagi na występującą asymetrię informacyjną oraz procesy monopolizacji. Konsekwencją tego są obiektywne utrudnienia w dostępie do usług finansowych określonych grup społecznych lub podmiotów gospodarczych,

znajdujące wyraz w takich zjawiskach, jak wykluczenie finansowe (w odniesieniu do osób fizycznych) czy luka finansowa (w odniesieniu do podmiotów gospodarczych).

Luka finansowa oznacza, że przedsiębiorstwa nie mogą znaleźć właściwych dla siebie źródeł finansowania, zarówno w zakresie zasilenia kapitałów własnych (luka kapitałowa), jak też w zakresie pozyskania finansowania dłużnego [1]. Trudności te dotyczą przede wszystkim przedsiębiorstw początkowych fazach rozwoju (*seed* lub *start-up*), funkcjonujących krócej niż dwa lata, zlokalizowanych poza najważniejszymi krajowymi centrami finansowymi[2]. W odpowiedzi na te problemy, w II połowie XX wieku zaczęły się stopniowo wyłaniać, alternatywne w stosunku do sektora bankowego, formy finansowego zasilania przedsiębiorstw, jak fundusze *private equity/venture capital*, aniołowie biznesu, finansowanie hybrydowe typu *mezzanine*. Digitalizacja życia społeczno-gospodarczego wzbogaciła te rozwiązania, inicjując nowe zjawiska w zakresie tzw. ekonomii współdzielenia (*sharingeconomy*) oraz *crowdsourcingu*. Platformy internetowe znalazły też zastosowanie w procesie angażowania szerokiej grupy internautów do aktywności przedsiębiorstwa, nawet w zakresie pozyskiwania środków na projekty (*crowdfunding*, CF) [3]. Proces ten został zdynamizowany po wybuchu kryzysu finansowego 2007+, który ograniczył dostęp do kapitału wielu przedsiębiorcom, w tym szczególnie z sektora MSP [1]. Stąd w bieżącym opracowaniu *crowdfunding* rozważany jest w kontekście możliwości ograniczania luki finansowej małych i mikroprzedsiębiorstw, szczególnie we wczesnej fazie ich funkcjonowania.

### **Crowdfunding jako metoda finansowania społecznościowego**

*Crowdfunding* (CF) czerpie inspirację z idei mikrofinansowania i *crowdsourcingu*. W swej istocie jest to bowiem outsourcing jednej z podstawowych funkcji organizacyjnej, jaką jest tworzenie kapitału, do strategicznie określonej sieci internautów w formie otwartego zaproszenia [4] za pośrednictwem dedykowanych stron internetowych (platform finansowania społecznościowego). W efekcie przedsięwzięcia są finansowane poprzez dużą liczbę drobnych, jednorazowych wpłat dokonywanych przez osoby zainteresowane projektem. W ten proces finansowania zaangażowane są trzy grupy podmiotów: pomysłodawca (przedsiębiorca), osoby (podmioty) asygnujące własne środki finansowe oraz pośredniczące w kontaktach między nimi platformy internetowe.

Crowdfunding, jako rozproszony model finansowania społecznościowego online, może przybierać różne formy, które mogą być finansowaniem bezzwrotnym (tzw. CF charytatywny) lub zwrotnym (tzw. CF pożyczkowy). Występuje również crowdfunding o charakterze kapitałowym (udziałowym) – zob. tabela 1. Możliwe jest również łączenie w ramach jednej akcji CF zaprezentowanych wyżej możliwości. Powstaje wówczas rozwiązanie hybrydowe, np. CF nieudziałowy dla mniejszych inwestorów, a przy znaczących wpłatach – oferowanie praw właścicielskich i majątkowych.

## Typologia modeli finansowania z wykorzystaniem crowdfundingu

CF nieinwestycyjny		CF inwestycyjny	
Charytatywny ( <i>DonationCF</i> )	Nieudziałowy oparty o nagrody ( <i>RewardbasedCF</i> )	Dłużny/pożyczkowy ( <i>LendingCF</i> )	Kapitałowy ( <i>Equity CF</i> )
Osoby fizyczne przekazują niewielkie środki, na realizację konkretnego projektu, bez gratyfikacji finansowych lub materialnych. Możliwe warianty: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bez nagrody.</li> <li>• Symboliczne wynagrodzenie (listy uznaniowe, tokeny, udział w pokazie przedpremierowym, płyta z filmem itp.).</li> </ul>	Wsparcie w zamian za nagrody pieniężne lub niepieniężne produkty <ul style="list-style-type: none"> <li>• Udział w zyskach/dochodach lub odsetki (tylko jeśli projekt będzie generował zyski).</li> <li>• Możliwość testowania produktu przed innymi użytkownikami.</li> <li>• Prawo do uczestnictwa w przedsprzedaży produktu.</li> <li>• Świadczenie usługi na rzecz wpłacających.</li> </ul>	1) <i>Traditional loan</i> Wsparcie na zasadzie tradycyjnej pożyczki, ( <i>Balancesheet</i> – platforma służy jako pożyczkodawca lub P2P – platforma pośredniczy w relacjach; <i>consumer</i> – dla os. fizycznych lub <i>business</i> dla przedsiębiorstw). 2) <i>Investor-led</i> • Inwestycje w emitowane przez przedsiębiorstwo dłużne papiery wartościowe (np. obligacje). 3) Rabaty przy zakupie ( <i>invoice trading</i> )	1) <i>Entrepreneur-led</i> Wsparcie w zamian za udziały/akcje przedsiębiorstwa 2) <i>Real EstateCF</i> Crowdfunding nieruchomości Bezpośrednia inwestycja w nieruchomość.

*Źródło: opracowanie własne na podstawie [5; 6].*

Sposoby finansowania różnią się także ze względu na związaną z nimi formę wynagrodzenia kapitałodawców. Nagrody te mogą mieć formę uznaniową (symboliczną), finansowo-materialną (odsetki, prawo do pierwszeństwa zakupu produktów lub usług, prawo do udziału w zyskach, dochodach) lub nawet praw udziału (własności) do przedsiębiorstwa. Możliwe są również akcje CF oparte o darowizny, bez gratyfikacji finansowych lub materialnych dla wpłacających [5; 6].

Według polskiego prawa crowdfunding można stosować w formie opartej na darowiznach, przedsprzedaży, pożyczkach, sprzedaży udziałów w spółkach z o. o. oraz oferty publicznej sprzedaży akcji spółek akcyjnych [7]. Niemniej, pomimo popularyzacji idei CF, w polskim prawodawstwie nadal nie wypracowano wystarczająco przejrzystych regulacji prawnych tego finansowania [8].

Ogólnie rzecz biorąc, na świecie najbardziej popularnym modelem CF jest model pożyczkowy, skierowany bezpośrednio do osób fizycznych (P2P consumer). Niemal w każdym regionie świata na ten model finansowania przypada ok. 25% wartości rynku CF. Z punktu widzenia różnorodności form CF wyróżnia się rynek europejski, na którym modele dłużne, kapitałowe i nieinwestycyjne reprezentują sześć najwyżej ocenianych segmentów rynku CF – zob. tabela 2.

**Popularność modeli crowdfundingu według regionów w 2017 r.**

Europa		Azja i Pacyfik		Ameryka Łac. i Karaiby	
Model	%	Model	%	Model	%
1. Pożyczkowy (P2P consumer)	41	1. Pożyczkowy (P2P consumer)	23	1. Pożyczkowy (P2P consumer)	25
2. Pożyczkowy (invoice trading)	16	2. Pożyczkowy (balancesheet business)	19	2. Pożyczkowy (invoice trading)	22
3. Pożyczkowy (P2P business)	14	3. Pożyczkowy (P2P, poperty)	19	3. Pożyczkowy (balancesheet, consumer)	17
4. CF nieruchomości	8	4. Pożyczkowy (P2P Business)	17	4. Pożyczkowy (P2P business)	10
5. CF udziałowy	6	5. CF nieruchomości	10	5. Pożyczkowy (balancesheet, business)	5
6. CF oparty o nagrody	5	6. Pożyczkowy (invoice trading)	5	6. Charytatywny	4

*Źródło: opracowanie na podstawie [6, s. 56].*

Modele finansowania CF zależą również od techniczno-organizacyjnych aspektów funkcjonowania platform społecznościowych, które określają warunki dokonywania zobowiązań finansowych lub zbierania wpłat. Zgłaszający zapotrzebowanie na kapitał określają cel zbiórki i wymaganą kwotę docelową. Platformy mogą działać na zasadzie „bierzesz co zbierzesz” lub „wszystko albo nic”, co w tym drugim przypadku oznacza, że pozyskujący otrzyma pieniądze tylko jeśli docelowa suma zostanie zebrana. W innym przypadku – fundusze są zwracane wpłacającym. Platformy mogą być również otwarte dla wszystkich zainteresowanych kapitałodawców lub tylko dla zarejestrowanych subskrybentów (np. zweryfikowanych inwestorów). Ma to znaczenie dla skali finansowania społecznościowego. W przypadku platform otwartych z reguły zarówno docelowe kwoty, jak i pojedyncze wpłaty uczestników są niewielkie, co ogranicza ryzyko finansowania. W przypadku platform, które weryfikują wiarygodność swoich uczestników, pozyskiwane dofinansowanie może być znacząco wyższe [5; 6]. Wreszcie platformy finansowania społecznościowego działają na zasadach komercyjnych, co oznacza, że w zamian za swoje usługi mogą pobierać opłaty odpozyskujących fundusze (zwłaszcza gdy udaje się zebrać anonsowaną kwotę).

W rozwoju finansowania CF ważną rolę odgrywają także wewnętrzne, krajowe regulacje prawne. Te na rynku europejskim, w tym także i w Polsce, są ciągle w fazie tworzenia. Dopiero 5 października 2020 r. przyjęto tekst Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady, które określa jednolite wymogi dotyczące świadczenia usług finansowania społecznościowego, organizacji dostawców usług finansowania społecznościowego, udzielania im zezwoleń oraz nadzoru nad nimi [8]. Rozporządzenie to wprowadza m.in. próg 5 mln euro na potrzeby zwolnienia ofert publicznych papierów wartościowych z kosztownego obowiązku publikacji prospektu emisyjnego. Ponieważ w Polsce próg wyłączeń prospektowych jest aktualnie znacząco niższy



(1 mln EUR), można oczekiwać, że wejście w życie Rozporządzenia ułatwi polskim przedsiębiorcom pozyskiwanie kapitału.

### Crowdfunding jako instrument finansowania przedsiębiorstw

Crowdfunding to jeden z najbardziej dynamicznie rozwijających się alternatywnych sposobów prywatnego finansowania projektów biznesowych (zob. tabela 3). Choć trudno jednoznacznie oszacować ogólną wartość tego typu transakcji, to zebrane dane zgodnie pokazują, że zainteresowanie finansowaniem tego typu dynamicznie rośnie.

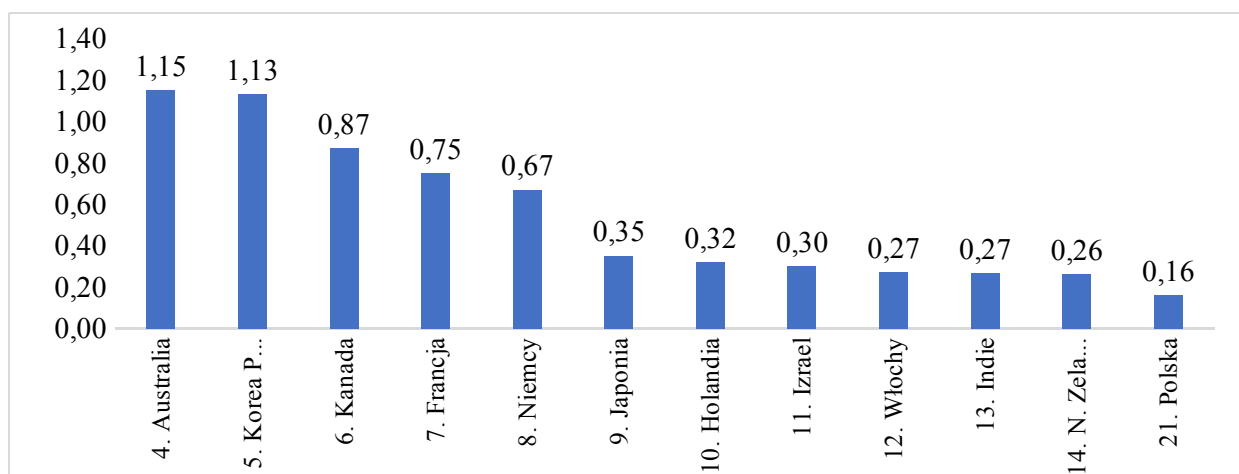
Tabela 3

### Wartość transakcjicrowdfundingowych na świecie

Wg Cambridge Centre for Alternative Finance		Wg Crowdfunding Industry Report	
Rok	Wartość w mld USD	Rok	Wartość w mld USD
2013	11,06	2010	0,90
2014	28,56	2011	1,48
2015	138,97	2012	2,67
2016	290,28	2013	6,10
2017	418,52	2014	16,20
		2015	34,40
Na podstawie danych z 3000 platform w 161 krajach w latach 2015–2017		Na podstawie danych z największych platform CF	

Źródło: opracowanie własne na podstawie [6; 9].

Jednocześnie zmienia się układ geograficzny rynku CF. O ile w 2015 r. najczęściej transakcji dokonywano na rynku amerykańskim [9], to w 2017 r. pierwsze miejsce zajęły Chiny (zob. rys. 1), w których wartość transakcji CF wyniosła 358,3 mld USD (258 USD per capita). W tym zestawieniu Polska została sklasyfikowana na 21 miejscu z wartością transakcji na kwotę 160 mln USD (4,17 USD pc).

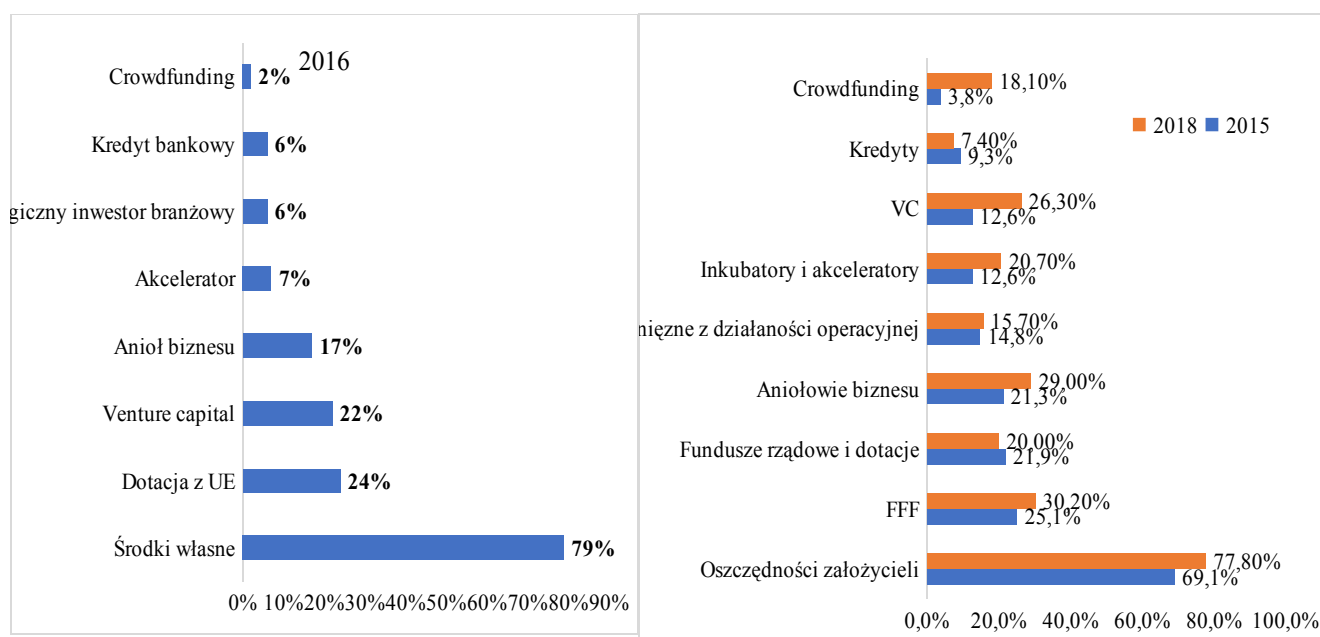


1. Chiny 358,3 mld USD; 2. USA 42,8 mld USD; 3. W. Brytania 8 mld USD.

### Rysunek 1. Największe krajowe rynki crowdfundingu w 2017 r. (mld USD)

Źródło: dane Cambridge Centre for Alternative Finance [6].

Finansowanie społecznościowe rozwija się dynamicznie w Stanach Zjednoczonych, w Europie Zachodniej, w krajach Azji Południowo-Wschodniej. Wolniej te procesy przebiegają w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w tym w Polsce (zob. rys. 1, 2). W USA największym zainteresowaniem cieszą się małe firmy z nowatorskimi pomysłami. Podobnie jest w Europie. Co więcej, w ostatnich latach na kontynencie można zauważyć znaczący wzrost udziału CF w finansowaniu przedsiębiorstw w fazie start-up (zob. rys. 2). O ile w 2015 r. w krajach europejskich udział ten wynosił ok. 4%, to trzy lata później było to już 18% (niemniej nadal CF należał do mniej popularnych źródeł finansowania startupów). Tymczasem w Polsce udział CF w finansowaniu startupów nie uległ tak dynamicznej poprawie. O ile w 2015 r. oscylował wokół 2%, to w 2020 r. był niewiele więcej, bo 3%. Wskazywałoby to, że w Polsce tego typu alternatywne finansowanie odgrywa marginalną rolę w niwelowaniu luki finansowanej wśród małych i średnich przedsiębiorców.



**Europa**

**Polska**

**Rysunek 2. Źródła finansowania start-upów w Polsce oraz w Europie**  
*Źródło: opracowanie własne na podstawie [10; 11].*

### Podsumowanie

Pomimo krótkiej historii, finansowanie społecznościowe, ze względu na swe walory, zyskuje coraz większą uwagę wśród przedsiębiorców. W ich przypadku jest to narzędzie uzupełniające bardziej tradycyjne metody finansowania. Jako metoda finansowania projektów gospodarczych crowdfunding charakteryzuje się bowiem większą dostępnością (szczególnie dla przedsiębiorstw w początkowej fazie funkcjonowania), niższą barierą wejścia na rynek i lepszymi warunkami transakcyjnymi, niż ogólnodostępne na rynku możliwości [6]. Z drugiej jednak strony, crowdfunding nie jest pewnym źródłem pozyskania środków. Nie wiadomo, jakim rezultatem zakończy się akcja, czy uda się zebrać wymaganą kwotę. Ponadto wiąże się z ryzykiem zbyt

wczesnego ujawnienia konkurencji swojego pomysłu (jeszcze przed jego finalizacją) lub nawet ryzykiem oszustwa. Jest to także dość czasochłonna forma pozyskiwania funduszy, wymagająca dużego zaangażowania oraz intensywnej aktywności marketingowej w celu rozpropagowania akcji. W Polsce, dodatkowo, do wyzwań, jakie stoją przed rozwojem finansowania społecznościowego, należy także problem przejrzystych uregulowań prawnych, chociażby w kwestiach podatkowych, czy zapewnienia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa podmiotom uczestniczącym w tego typu transakcjach.

### **Bibliografia:**

1. Kołosowska B. Finansowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw poprzez rynek kapitałowy w Polsce. Warszawa: CeDeWu, 2013. 200 s.
2. Beck T., Demircuc-Kunt A. Small and Medium-Size Enterprises: Access to Finance as Growth Constraint. *Journal of Banking & Finance*. 2006, Vol. 30 (11). S. 2931-2943
3. Alińska A. Alternatywne finance. Warszawa: CeDeWu, 2020. 272 s.
4. Kietzmann J.H. Crowdsourcing: A revised definition and an introduction to new research. *Business Horizons*. 2016. Vol. 60 (2). URL: <https://isidl.com/wp-content/uploads/2017/08/E4713-ISIDL.pdf>
5. Pachen J. Choose wisely: Crowdfunding through the stages of the startup life cycle. *Business Horizons*. 2016. Vol 60 (2). URL: [https://www.researchgate.net/publication/311854157\\_Choose\\_wisely\\_Crowdfunding\\_through\\_the\\_stages\\_of\\_the\\_startup\\_life\\_cycle](https://www.researchgate.net/publication/311854157_Choose_wisely_Crowdfunding_through_the_stages_of_the_startup_life_cycle)
6. Ziegler T., Shneor R., Zhang B.Z. The Global Status of the Crowdfunding Industry. 2020. URL: [https://www.researchgate.net/publication/343591907\\_The\\_Global\\_Status\\_of\\_the\\_Crowdfunding\\_Industry](https://www.researchgate.net/publication/343591907_The_Global_Status_of_the_Crowdfunding_Industry)
7. Ustawa z dnia 14 marca 2014 r. o zasadach prowadzenia zbiorów publicznych. DzU 2014. poz. 498. URL: <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20140000498>
8. Kopeć A. Crowdfunding w świetle nowych regulacji unijnych. Co zmienia Rozporządzenie ECSP. 2020. URL: <https://www.parp.gov.pl/component/content/article/66850:crowdfunding-w-swietle-nowych-regulacji-unijnych-co-zmienia-rozporzadzenie-ecsp>
9. The Crowdfunding Industry Report 2015. URL: <https://www.smv.gob.pe/Biblioteca/temp/catalogacion/C8789.pdf>
10. Bormans J., Privitera M., Boogen E., Cooney T. European Startup Monitor 2019. URL: [https://europeanstartupmonitor2019.eu/ESM\\_3.0Color.pdf](https://europeanstartupmonitor2019.eu/ESM_3.0Color.pdf)
11. Beauchamp M., Krysztofiak-Szopa J., Skala A., Polskie startupy. Raport 2018. Warszawa: Fundacja Startup Poland, 2018. URL: <https://www.pulshr.pl/media/plik/65424.html>

**Фролова Н. Б.,**  
кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник відділу державних фінансів  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ

## МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ «ПАТЕНТНОГО БОКСУ»: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Останнім часом уряди багатьох країн ОЕСР ідуть на зустріч бізнесу, надаючи податкові пільги, які компенсують певну частину витрат на ведення наукових досліджень та розробок. Мова іде про «патентний бокс» (англ. patentbox) – спеціальний (пільговий) режим оподаткування прибутку, що виникає з об'єктів інтелектуальної власності (патентів, захищених авторським правом, програмного забезпечення, а також інших об'єктів інтелектуальної власності, що можуть бути запатентовані). Хоча такі податкові заходи позначаються на зростанні податкових витрат держави, в той же час вони заохочують підприємства комерціалізувати новітні розробки, а відтак стимулюють інноваційну активність.

У вітчизняних та російськомовних публікаціях єдиного перекладу англійського терміну «Patentbox» немає – зустрічаються такі варіанти, як патентний бокс, ІР-бокс, патентна коробка, патентне вікно та ін. [1]. Станом на 2019 р. режим «Патентний бокс» застосовувався в 17 країнах-членах ОЕСР. Пільгові ставки на прибуток підприємств ІТ-галузі коливаються в межах від 0% (Угорщина) до 13,95% (Італія). Зазначимо, що в Угорщині наразі діють дві пільгові ставки «Патентного боксу»: ставка 0% застосовується лише до приросту капітальної вартості кваліфікованих об'єктів інтелектуальної вартості; за ставкою 4,5% оподатковується дохід у формі роялті (табл. 1).

*Таблиця 1*

### Режим оподаткування «Патентний бокс» в країнах-членах ОЕСР в 2019 р.

		Об'єкти інтелектуальної власності			Пільгова податкова ставка (згідно режиму «патентний бокс»)	Базова ставка податку на прибуток
		Патенти	Програмне забезпечення	Інше		
1.	Бельгія	X	X		4,44%	29,58%
2.	Велика Британія	X			10,00%	19,00%
3.	Ізраїль					
4.	Ірландія	X	X	X	6,25%	12,50%
5.	Іспанія	X	X		10,00%	25,00%
6.	Італія	X	X		13,95%	27,90%
7.	Корея					
8.	Литва	X	X		5,00%	15,00%

		Об'єкти інтелектуальної власності			Пільгова податкова ставка (згідно режиму «патентний бокс»)	Базова ставка податку на прибуток
		Патенти	Програмне забезпечення	Інше		
9.	Люксембург	X	X		5,20%	26,01%
10.	Мексика					
11.	Нідерланди	X	X	X	7,00%	20% - 25%
12.	Польща	X	X		5,00%	19,00%
13.	Португалія	X			10,50%	21,00%
14.	Словаччина	X	X		10,50%	21,00%
15.	Туреччина	X			11,00%	22,00%
16.	Угорщина	X	X		0,00% 4,50%	9,00%
17.	Франція	X	X		10,00%	34,43%

*Джерело: складено автором за даними Податкової фундації [2]*

В більшості країн (за винятком Великої Британії) пільговий режим оподаткування може застосовуватися не лише до патентів, а й до програмного забезпечення. В Іспанії та Франції режим «патентний бокс» дозволяє використовувати пільговий режим оподаткування, при якому ставка податку на прибуток від продуктів інтелектуальної власності становить лише 10%. При тому, що базова ставка цього податку в зазначених країнах становить 25% і 34,4% відповідно. Найбільший розрив між пільговою та базовою ставкою податку спостерігався в Бельгії (4,4% порівняно з 29,5%) та Люксембурзі (5,2% порівняно з 26,01%).

В 2019 р. в Швейцарії режим «патентний бокс» застосовувався лише на регіональному рівні – в кантоні Нідвальден. Там, прибуток від патентів оподатковувався за пільговою ставкою в межах 8,8-12,6%. Однак, починаючи з 2020 р. цей режим поширено на всю територію країни. Пільговий режим дозволяє компаніям звільняти від оподаткування 90% прибутку, отриманого від об'єктів інтелектуальної власності.

Проте найбільш привабливою країною з точки зору використання спеціального режиму оподаткування «Патентний бокс» серед країн-членів ОЕСР є Ірландія. Там ставка податку на прибуток в розмірі 6,25% застосовується до прибутків від будь-яких об'єктів інтелектуальної власності, включаючи патенти і програмне забезпечення, а також інших ІР-еквівалентних об'єктів інтелектуальної власності. Варто зазначити, що саме в Ірландії в 1970-х роках вперше був введений режим «Патентний бокс». Зараз країна відома за схемами великих американських компаній (як-то Google, Amazon, IBM), суть яких полягає у використанні одночасно компаній резидентів та нерезидентів Ірландії для отримання в країнах Європейського союзу доходу у вигляді роялті та перерозподілу його частини материнським компаніям в США. При застосуванні такої схеми велика частина доходу залишається на рахунках ірландських офшорних компаній.

Зазначимо, що наявність «Патентного боксу», а також інших податкових пільг на НДДКР значною мірою обумовили той факт, що багато міжнародних корпорацій розміщували свої головні офіси безпосередньо на території Ірландії. [3]

Що стосується інноваційної активності в Україні, то, як свідчать результати дослідження InnolyticsGroup, протягом 2007-2018 рр. біля 5600 патентів українці оформили в закордонних юрисдикціях, переважно в США. Крім того, наші співвітчизники також виступили авторами та співавторами понад 4600 винаходів в інших країнах. В той же час, вітчизняні сільськогосподарські підприємства в основному імпортували нові технології. Так, близько 60% винаходів, які пов'язані з агрохімічними рішеннями та агротехнікою в Україні, належать нерезидентам, які «захищають свої виключні права на продаж відповідних товарів і технологій на швидко зростаючому українському агроринку». [4] Такий стан справ обмовлений тим, що участь України у так званих «патентних війнах» з іншими державами за залучення до своєї юрисдикції перспективної інноваційної власності є доволі обмеженою. Спеціальний податковий режим «патентний бокс» в Україні наразі відсутній. Насьогодні податкові пільги в сфері ІТ в Україні передбачають лише звільнення від сплати ПДВ окремих послуг та операцій з постачання програмної продукції (п. 261 підрозд. 2 розд. XX ПКУ) та виплати роялті у грошовій формі (пп. 196.1.6 ПКУ) на період з 01 січня 2013 року до 01 січня 2023 року.

ІТ-компанія, що є юридичною особою, в Україні може обрати одну з двох систем оподаткування: або загальну (тобто сплачувати податок на прибуток); або спрощену (сплата єдиного податку), за умови, якщо обсяг її доходу протягом року не перевищує 5 млн грн. За свідченням експертів, багато вітчизняних ІТ-компаній використовують третю групу єдиного податку аби бути конкурентними на міжнародній арені. [5] Третя група, згідно п. 293.3 розд. XIV ПКУ, передбачає сплату єдиного податку за ставкою 3% (для платників ПДВ) та за ставкою 5% (для неплатників ПДВ), що нараховується на весь дохід, отриманий ІТ-компанією у грошовій формі.

Втім, спрощена система оподаткування не є податковою пільгою для ІТ-галузі, а прибуток від об'єктів інтелектуальної власності не оподатковується за зниженими ставками. Відтак в нашій державі регулярно виникають дискусії навколо питання щодо створення більш сприятливого податкового клімату для компаній, які займаються об'єктами інтелектуальної власності. Так, наприклад, в 2012 р. на розгляд до Верховної ради України подавався законопроект, яким пропонувалось запровадити податкові пільги в ІТ-сфері, зокрема скоротити ставку податку на прибуток для ІТ-підприємств з 21% (діяла на той момент) до рівня 5%. Однак, дана ініціатива не отримала практичного впровадження – один з контраргументів полягав в тому, що скорочення податкової ставки до такого рівня призведе до значного скорочення податкових надходжень: за попередніми оцінками втрати бюджету могли становити біля 700 млн грн. в рік [6].

В кінці 2019 р. з ініціативою щодо створення спеціального режиму оподаткування для ІТ сфери виступило Міністерство цифрової трансформації України. Запропоновані зміни в умовах оподаткування стосувались не лише ІТ-

підприємств, а й найманих працівників – співробітників ІТ-компаній. Як відомо, більшість ІТ-компаній наймають приватних підприємців – платників єдиного податку, адже для них це є більш ефективною та оптимальною формою співпраці. За оцінками вітчизняних експертів, біля 70-80% витрат ІТ-компаній іде на оплату праці [5]. Разом з тим, податкове навантаження на заробітну плату в Україні є також доволі високим. Відтак, експерти Міністерства цифрової трансформації запропонували часткове звільнення від сплати єдиного соціального внеску та податку на доходи фізичних осіб наукових співробітників, інженерів, іншого персоналу, зайнятого у розробці інноваційної продукції. Відтак, податок на доходи фізичних осіб становитиме 3,6% (базова ставка 18% зменшена на 80%), єдиний соціальний внесок – 4,4% (базова ставка 22% зменшена на 80%), податок на прибуток – 3,6% (базова ставка 18% зменшена на 80%). Передбачалось, що завдяки таким нововведенням рівень оподаткування прибутку ІТ-компаній та доходів їх співробітників впаде в середньому на 80%. На думку експертів Мінцифри, такий режим оподаткування у більшій мірі відповідає міжнародній практиці, а тому знайомий іноземним інвесторам, що стимулюватиме нарощування темпів іноземних інвестицій у розвиток ІТ-технологій в Україні, а також сприятиме виходу таких підприємств з тіні, в т.ч. за рахунок їх відходу від практики оформлення ФОПів та спрощенців [5].

Проте, як показав наш аналіз, пільгова ставка податку на прибуток для ІТ галузів країнах-членах ОЕСР наразі становить в середньому 8,4%, що на 60% менше середньої базової ставки податку. Лише в двох країнах пільгова ставка є нижчою, за базову більш ніж на 80%, – у Люксембурзі та Бельгії. Навіть в Ірландії, яка вважається «податковою гаванню» для ІТ-компаній, пільгова ставка оподаткування прибутку є вдвічі меншою, за базову (6,25% порівняно з 12,5%) (Табл. 1). Отже, запропонований Мінцифрою проект «патентного боксу» не є аналогом спеціального режиму оподаткування, який застосовується в країнах-членах ОЕСР, де розмір пільги в меншій мірі відрізняється від базової ставки.

Крім того, хочемо зазначити, що запропонований Мінцифрою проект «патентного боксу» містить дисторційні положення, які стосуються надання податкових пільг лише по відношенню до окремих посад працівників (зокрема, наукових співробітників, інженерів). На нашу думку, такий підхід не лише суперечить принципу нейтральності системи оподаткування, а й заохочуватиме співробітників ІТ сфери до порушень та зловживань даною пільгою. Відтак, питання забезпечення більш сприятливого податкового клімату в Україні інноваційної активності залишається актуальним.

### **Список використаних джерел**

1. Соколовська А. М., Райнова Л. Б. Податкові інструменти стимулювання НДДКР у Європі та світі: дизайн і особливості використання. Фінанси України. 2017. № 11. С. 65-88.
2. Assen E. Patent Box Regimes in Europe, Tax Foundation, 2019. URL: <https://taxfoundation.org/patent-box-regimes-europe-2019/>

3. Кутова О. Режим IPBox – так що ж в коробці? Finance Business Service. 2016. URL: <https://fbs-tax.com/uk/mediacenter/blog-uk/rezhim-ipbox-tak-shho-zh-v-korobci/>

4. Патентування як ознака інноваційності країни — перше дослідження від Innolytics Group. 2018. URL: <https://www.imena.ua/blog/patent-innovations-ua/>

5. Михайловська С. Не податком єдиним. Приклади пільгових умов для ІТ у світі. 2019. URL: <https://buhgalter911.com/uk/news/news-1045175.html>

6. Макеєва О. ІТ-шникам можна позаздрити: їм "світять" безпрецедентні пільги, 2012. URL: <https://ubr.ua/finances/taxes/t-shnikom-mojna-pozazdriti-m-svtiat-bezprecedentn-plgi-139054>

**Хемельовська Г. О.,**  
*студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **СУЧАСНА ГРОШОВА ТЕОРІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ**

Останнім часом у фокусі наукових дискусій опинився новий підхід до макроекономіки, який отримав назву сучасна монетарна теорія або сучасна грошова теорія (СГТ). З назви здається що цей підхід виник у провідних університетах, під час дебатів щодо макроекономічної теорії, втім, це не так. Натомість СГТ була розроблена у вузькому колі академіків та набула популярності лише тоді, коли декілька політиків, а саме Б. Сандерс та А. Оказіо-Кортес звернулись до цієї теорії тому, що її принципи відповідали їхнім політичним поглядам. Ця історія зацікавила Г. Манківа, але він доволі скептично віднісся до самої теорії та вирішив знайти ключові відмінності між новим підходом до макроекономіки, та підходом більшості стандартних підручників [1].

Підхід СГТ починається з обмеження державного бюджету за системою фіатних грошей. На думку прихильників теорії, стандартний підхід, який пов'язує теперішню вартість податкових надходжень з теперішньою вартістю державних витрат і державного боргу, вводить нас в оману. Як зазначає Р. Рей, найважливіший висновок, досягнутий СГТ, полягає в тому, що емітент валюти не стикається з фінансовими обмеженнями. Простіше кажучи, власна валюта країни, що її емітує, ніколи не може закінчитись, таким чином, країна не може стати неплатоспроможною у власній валюті. Тому, вона може здійснювати всі платежі, коли вони приходять. Як наслідок, для більшості урядів немає ніякого ризику дефолту за державним боргом [2, с.108]. Втім Г. Манків визнає що він не впевнений в тому, що ми можемо дійти аналогічного висновку для національного уряду, щонайменше, з трьох причин, і демонструє їх на прикладі



Федеральної резервної системи США, при цьому не лишаючи осторонь питання визначення фундаментальної ролі монетарної політики в досягненні економічної стабільності [3-6].

По-перше, в сучасній грошовій системі, що передбачає сплату відсотків на резерви, будь-які гроші, які уряд друкує для оплати рахунку, ймовірно, в кінцевому підсумку опиняться в банківській системі в якості резервів, і уряд (через ФРС) повинен буде платити відсотки за цими резервами. Тобто, коли уряд друкує гроші на оплату рахунку, це, по суті, запозичення. Гроші можуть залишатися в якості резервів назавжди, але відсотки нараховуватимуться з часом. Прихильники СГТ стверджують, що відсотки можна сплатити, надрукувавши ще більше грошей. Але постійно зростаюча грошова база матиме подальші наслідки. Сукупний попит зросте за рахунок ефекту багатства, що в кінцевому підсумку стимулюватиме інфляцію. По-друге, якщо відсотки в достатній мірі не буде сплачено за резервами, розширення грошової бази збільшить банківське кредитування і грошове забезпечення. Потім процентні ставки повинні будуть впасти, щоб спонукати людей утримувати розширену грошову пропозицію, що буде знову чинити тиск на сукупний попит та інфляцію. По-третє, зростання інфляції зменшує реальну кількість необхідних грошей. Це падіння реальних грошових залишків, у свою чергу, зменшує реальні ресурси, на які уряд може претендувати через створення грошей.

Зіткнувшись з цими обставинами, уряд може вирішити, що оголосити дефолт за своїми боргами є найкращим варіантом, незважаючи на його здатність створювати більше грошей. Тобто дефолт уряду може виникнути не тому, що він неминучий, а тому, що його наслідки краще за гіперінфляцію. Відтак окреслена дискусія приводить нас до теорії інфляції. Г. Манків дотримувався стандартної точки зору, що найпростіше пояснюється кількісною теорією грошей, а саме тим, що високий рівень створення грошей є інфляційним [1]. Прихильники СГТ ставлять під сумнів цей висновок, стверджуючи, що не існує простого пропорційного зв'язку між підвищенням грошового забезпечення і підвищенням загального рівня цін. Більше того, вони пропонують зовсім інший підхід до інфляції, зазначаючи: «Теорія конфліктів ставить проблему інфляції як притаманну відносинам між працівниками та власниками капіталу (класовий конфлікт), які опосередковуються урядом в капіталістичній системі» [2, с.87]. Тобто інфляція виходить з-під контролю, коли робітники і капіталісти намагаються претендувати на більшу частку національного доходу. Згідно з цією точкою зору, політика доходів, така, як урядові рекомендації щодо заробітної плати та цін, є рішенням проблеми високої інфляції. Захисники СГТ вважають, що ці керівні принципи, і навіть державний контроль за заробітною платою та цінами, є свого роду арбітражем у поточній боротьбі класів.

Зрештою, у процесі вивчення теорії СГТ, Г. Манків знайшов декілька аспектів спільної думки з її прихильниками, але без всіх радикальних висновків, які вони роблять. Він згоден, що уряд насправді завжди може друкувати гроші для оплати своїх рахунків, але цей факт не звільняє уряд від вирішення проблеми бюджетних обмежень. Він також погоджується з тим, що

економіка зазвичай працює з надлишковою потужністю, в тому сенсі, що продуктивність економіки часто не є оптимальною. При цьому цей висновок не означає, що політикам слід перейматись проблемою інфляційного тиску. Г. Манків згоден, що в світі всюдисущої ринкової влади, регулювання державою цін може поліпшити процес ціноутворення, що робить виклик економічній теорії. Втім цей висновок не означає, що реальні уряди в реальних економіках можуть підвищити добробут, включаючи себе в процес встановлення цін. Г. Манків вважає, що СГТ містить крупиці істини, але новітні ідеї щодо регуляторної політики ще потребують подальших розробок, ставлячи на порядок денний питання координації міжнародної економічної політики [7] з метою створення системи превентивних заходів для поширення кризових процесів [8-10].

### Список використаних джерел:

1. Mankiw G. A Skeptic's Guide to Modern Monetary Theory. 2019. URL: [https://scholar.harvard.edu/files/mankiw/files/skeptics\\_guide\\_to\\_modern\\_monetary\\_theory.pdf](https://scholar.harvard.edu/files/mankiw/files/skeptics_guide_to_modern_monetary_theory.pdf)
2. Рендал Р. «Я ж Вам казав!» Сучасна економіка за Гайманом Мінскі. Київ: Наш формат, 2018. 288 с.
3. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Роль монетарної політики в досягненні економічної стабільності: асиметрії трансмісійного механізму. *Економіка та держава*. 2016. № 3. С. 7-12.
4. Резнікова Н., Руюцова М. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с.
5. Резнікова Н.В. Макроэкономические координаты глобальной неозависимости. *Rozwój społeczności międzynarodowej: przeszłość oraz nowe wyzwania*: Lwów-Olsztyn, 2016. S. 37-48.
6. Резнікова Н.В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости. *Modern Science — Moderní věda*. 2016. № 2. P.52-55
7. Відякіна М. М. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики. *Культура народів Причорномор'я (Проблеми матеріальної культури. Економіка. Географія)*. 2014. № 257. С. 46–52.
8. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Детермінанти кризових потрясінь: макроекономічні виміри. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. 2013. №33 (2). С. 96–101.
9. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 5 (171). С. 23-27.
10. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Сучасна глобальна криза як трансформаційна ознака цивілізаційних змін. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. №6. С. 47-53

**Циганова Л. Р.,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **ВПЛИВ МІЖДЕРЖАВНИХ ВІЙН НА ТОРГОВІ ПОТОКИ ПІД ЧАС ПЕРШОЇ ХВИЛІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Перша хвиля глобалізації – це процес, що описує інтеграцію міжнародних ринків після наполеонівських війн. Однією з причин таких подій став тривалий період миру, який продовжувався до Першої світової війни [2].

Як зазначають автори статті Л. Карлсон та П. Гедберг, порівняно мирне ХХІ століття та промислова революція сприяли розвитку торговельних відносин між країнами, війна ж, у свою чергу, дещо призупинила ці відносини, так як спричинила певну невизначеність та розбалансування у світі.

Засоби міждержавної взаємодії погіршились, скоротились обсяги зовнішньої торгівлі. Виникнення нових держав у Європі викликало додаткові бар'єри у вигляді державних кордонів [3, с.268]. І хоча кількість країн збільшилась, частка торгівлі навпаки зменшилась [3, с.271].

Але не зважаючи на те, що ХХІ століття було достатньо мирним, невеликі міждержавні конфлікти все ж відбувались, і нерідко між торговими країнами. Це ставало причиною погіршення торговельних потоків не тільки між країнами-учасницями конфліктів, а й також мало вплив на нейтральні держави [4]. У свою чергу це призводило до виникнення нових торговельних каналів.

Через погіршення цих потоків, держави, окрім прямих витрат (на зброю, поранених солдат і т. д.) зазнавали так званих непрямих витрат через погіршення каналів торгівлі. Ці непрямі витрати могли своїми обсягами навіть перевищувати прямі [5].

Тим не менш, під час війни певна сфера торгівлі розвивалась більше, ніж інші: торгівля зброєю та воєнним устаткуванням. Особливо це стосувалось Америки, яка була постачальницею таких товарів. Отже, як зазначають Л. Карлсон та П. Гедберг, війни супроводжувались збільшенням торгівлі між воюючими та нейтральними країнами приблизно на 6-8%. Це незначна частка, але певний економічний ефект все ж був.

Величезний вплив на зовнішньоекономічні зв'язки здійснила також економічна криза, також відома як Велика депресія, яка притягла за собою негативні наслідки для зовнішньої торгівлі [3, с.270]. Найбільше від цього постраждали США, у той час як Європа контролювала половину всієї торгівлі світу. Проте з приходом Першої світової війни таке співвідношення повністю змінилось: обсяги торгівлі Сполучених Штатів стрімко зросли, чого не можна було сказати про Європу і Радянський Союз зокрема [3, с.272].

Збройні конфлікти між державами також призвели до перекриття морських торговельних шляхів військово-морськими силами [7]. В результаті цього канали торгівлі були перенаправлені на мирні країни, які отримували вигоду від пропонування судноплавних послуг [6].

Внаслідок другої промислової революції товарний склад почав зростати та розширюватись, відбувався процес глобалізації [8]. Транспортна революція та завершення війни сприяли тому, що частка світової торгівлі почала різко зростати. Особливо це стосувалось північноамериканського регіону, де торгівля розвивалась найшвидшими темпами. Країни Азії, Африки та Океанії теж підняли свою частку у світовій торгівлі, так як зростав рівень їхнього індустріального розвитку [3, с.272].

Проте не зважаючи на розвиток торгівлі всіх цих регіонів, частка Європи і надалі залишалась домінантною [3, с.273].

Якщо досліджувати напрями торгівлі, які розвивались у той час, то можна зробити такі висновки:

Європа зменшила свою частку експорту готових продуктів, що у свою чергу призвело до збільшення цієї частки у країнах Азії та Північної Америки. Слаборозвинені країни експортували сільськогосподарську сировину, продукти харчування, нафту та кольорові метали [3, с.273].

Тож розвинені країни переважно імпортували сировину, а слаборозвинені відповідно – готову продукцію [3, с.274].

Підсумовуючи все вищесказане можна зробити такі висновки: протягом ХХІ-ХХ століть війни чинили негативний вплив на розвиток торгівлі, але це здебільшого стосувалось економік воюючих країн, тоді як нейтральні держави майже не зазнавали впливу, так як постачали свої товари до країн-учасниць конфліктів. Більш того, автори статті зазначають, що такий розвиток торгівлі був спричинений не так невеликою кількістю міждержавних війн, як їх нетривалим характером.

### Список використаних джерел:

1. Karlsson L., Hedberg P. War and trade in the peaceful century: the impact of interstate wars on bilateral trade flows during the first wave of globalization, 1830–1913. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/ehr.13053>
2. Fouquin M., Hugot J. Two centuries of bilateral trade and gravity data, 1827–2014. URL: [http://www.cepii.fr/pdf\\_pub/wp/2016/wp2016-14.pdf](http://www.cepii.fr/pdf_pub/wp/2016/wp2016-14.pdf)
3. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Київ: Либідь, 2006. 390 с.
4. Blomberg S. B., Hess G. D. How much does violence tax trade? *Review of Economics and Statistics*. 2006. Vol. 88. P. 599–612.
5. Broadberry S., Harrison, M. The economics of World War I: a comparative quantitative analysis. URL: <https://warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/mharrison/papers/ww1toronto2.pdf>

6. Abbenhuis M. An age of neutrals: great power politics, 1815–1914. Cambridge: Cambridge University Press, 2014. 300 p.

7. Elleman B. A., Paine S. C. M. Naval blockades and seapower. Strategies and counter-strategies, 1805–2005. Routledge, 2006. P. 46–60.

8. Huberman M., Meissner C. M., Oosterlinck K. Technology and geography in the second industrial revolution: new evidence from the margins of trade. *Journal of Economic History*. 2017. Vol. 77. P. 39–89.

**Чарисв К.,**  
аспірант,

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНІ ПОКАЗНИКИ В СИСТЕМІ СТАТИСТИЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ**

Дієва транспортно-логістична система є стратегічно перспективною, важливою та передбачувано ефективною для національної економіки України. Географічне розташування України, за умов сусідства Східної Європи, перетину транспортних шляхів з Європи в Азію та регіону Середземномор'я, є тим важливим чинником, який зумовлює розвиток транспортно-логістичних шляхів на міжнародному рівні, зокрема.

Логістика як галузь чи діяльність не являється повною мірою статистичною одиницею, наприклад, у класифікації галузей, тому що логістичні операції можуть включати різні завдання щодо перевезень (управління), складські операції та кілька допоміжних видів послуг. Зокрема, значна частка логістичних операцій здійснюється в межах власної господарської діяльності підприємств. Обсяг логістичних видів діяльності часто не визначений, тому важко виділити частку видів діяльності, які виконуються власними силами і їх частку, яка придбавається на ринку. Також термінологія логістичних витрат на рівні підприємства, промисловості або на національному рівні є доволі неоднорідною. На сьогодні доступ до галузевих даних та статистичної інформації про транспортно-логістичні показники потребує суттєвого уточнення й удосконалення. Основні проблемні питання інформаційного забезпечення статистики у транспортно-логістичній сфері в Україні є такими:

– відсутність достатнього рівня якісних і співставних даних про рухомий склад (кількість транспортних засобів, одиниць рухомого складу залізниці чи торговельного флоту тощо) та про види транспорту (частка на автомобільному, залізничному, морському та повітряному транспорті у тонах і тонно-кілометрах);

– обмежені дані про діяльність і структуру транспортного та логістичного ринків;

– відсутність достатніх даних про транспортні потоки, поточний або ретроспективний стан на ринку;

- неякісна наявна інформація з боку таких концептуальних характеристик: послідовність, якість, доступність;
- наявні дані в цілому, з істотними затримками у поширенні;
- процедури збору, обміну, накопичення даних між державними структурами є значною мірою не координованими.

Слід зазначити, що при цьому, показники автотранспортних послуг забезпечуються високим рівнем співставлення з даними таких статистичних систем як Платіжний баланс, який формується відповідно до Керівництва по платіжному балансу п'ятого видання Міжнародного валютного фонду та СНР [2, с. 44]. З метою удосконалення ситуації, яка склалася варто типізувати за джерелами наявну статистичну інформацію для аналізу ключових показників ефективності у транспортно-логістичному секторі. На основі зазначеного, в таблиці 1 представлені основні транспортно-логістичні показники та питання стосовно визначення ключових показників ефективності в Україні, які були представлені в проекті Сталої логістичної стратегії, розробленої Міністерством інфраструктури України, розробленої за підтримки Світового Банку.

Таблиця 1

### Основні транспортно-логістичні показники

Вітчизняні				Міжнародні (ООН, СБ, ОЕСР, ЄС та інші)		
Тип показника	А. Статистика	В. Огляд	С. Інше	А.Статистика	В. Огляд	С. Інше
1	2	3	4	5	6	7
<b>Рухомий склад</b>	Реєстр транспортного засобу (ТЗ), судна і под.		Реєстри транспортних засобів, суден і под.			
<b>2. Потік</b>	Дані сенсорів на ТЗ і техніці; задокументовані перевезення вантажів; час перетину ППК тощо	Облік дорожнього руху	Бази даних відправлення/призначення за видом транспорту і вантажу	Дані про потоки транспортних засобів, техніки, вантажів вздовж транспортної інфраструктури; Пропускні дані портів, аеропортів та інших пунктів перетину кордону		
<b>3. Фінансові показники</b>	Фінансові звіти, державні витрати	Ціни, собівартість, структура собівартості	Продуктивність капіталу і праці; Збори, податки, тарифи	Дані про торгівлю, прямі іноземні інвестиції тощо	Собівартість, структура собівартості	Продуктивність капіталу і праці; Збори, податки, тарифи
<b>4. Операційні показники</b>	Обсяг, якість, витрати, утилізація	Рівень сервісу, використання потужності, доступність тощо (опитування та інші методи)		Час перетину ППК, міжн. Обслуговування, утилізація тощо	ІЕЛ; логістичні огляди	Ведення бізнесу, дослідження конкурентоспроможності

1		2		3
<b>5. Сполучуваність</b>		Дослідження перешкод, аналітичні моделі, тематичні дослідження, інше		Індекси авіа і лінійної сполучуваності (ІАС, ІСЛС); та інші дані, дослідження
<b>6. Екологічні показники</b>	Викиди, інші зовнішні впливи	Спостереження, обстеження, вимірювання, записи	Численні типи баз даних, наприклад, викидів, використання енергії, ДТП, а також критерії оцінювання існують як для державного, так і для приватного секторів	
<b>7. Соціальні показники</b>		Безпека, ДТП, соціальні наслідки		

Зважаючи на визначені на сьогодні тренди щодо інновацій, які матимуть вплив на транспортно-логістичні системи в подальшому, варто враховувати додатково низку відповідних показників. Так, використання цифрових мереж, ущільнена урбанізація великих міст, оцифрування даних, сенсори, електронна комерція, дефіцит інфраструктури, безпілотні повітряні судна, великі дані та хмарні обчислення, персоналізація, безпека персональних даних, соціальна економіка – є тими сучасними інструментами, які вимагають нагального управління через аналіз й моніторинг вибудованої системи додаткових показників. У таблиці 2 наведено показники, які представлено як основні, котрі дозволяють при зборі й обробці відповідної інформації, отримувати уявлення про об'єкт статистичного спостереження – складові транспортно-логістичної системи.

Таблиця 2

### Основні показники для статистичного оцінювання транспортно-логістичної системи

Вид показників	Макро- показники	Мікро- показники
Фінансові	інтенсивність міжгалузевих потоків, показників проміжних товарних потоків, показники забезпеченості території інфраструктурою, частка прибуткових підприємств галузі, вартість модернізації флоту, тарифи, питома вага експортних операцій, фінансування транспортної галузі, податкові надходження тощо	рентабельність вантажних перевезень, створення доданої вартості, обсяг виручки від надання послуг, рівень собівартості послуг, чисельність персоналу, обсяг інвестованого капіталу тощо.
Операційні	сегмент транспортного потенціалу регіону, питома вага підприємств з надання транспортно-логістичних послуг, постачання за всіма видами вантажів, об'ємів транзитних перевезень, довжина доріг, довжина залізничного полотна, число від'їздів та прибуття повітряних суден за окремими аеропортами, спільний кордон з іншими державами, вихід до моря тощо.	логістичний потенціал, рівень автоматизації логістичних процесів, доступність на складі, кількість рухомого складу, обсяг використаних паливно-мастильних матеріалів, обсяг вантажів чи пасажирів, кількість кілометрів, питома вага використаного потенціалу, обсяг використаних пакувальних матеріалів, кількість та обсяг складських площ тощо.

Вид показників	Макро- показники	Мікро- показники
Екологічні	обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, обсяг використаних мастил з низьким коефіцієнтом тертя, питома вага «зеленої» енергії, шумове, пилове, електромагнітне забруднення, зміна природного ландшафту, реверсна логістика, відходи пакувальних матеріалів тощо.	
Соціальні	охоплене послугами населення, зайнятість населення, безпекові показники, охорона праці, час доставки вантажів та доведення пасажирів, наявні галузеві асоціації.	охорона праці, заробітна плата, тощо.

Можливість статистичного вимірювання у цьому сегменті забезпечить статистичний збір та аналіз даних про транспортно-логістичну систему як на макро- так і на макрорівні.

### Список використаних джерел:

1. Іщенко О. А. Методичні підходи до оцінювання інфраструктурного забезпечення транспортно-логістичних систем. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 313-320.

2. Фатюха Н. Г. Статистичне забезпечення ідентифікації транспортно-логістичних протокластерів: монографія. Запоріжжя : СТАТУС, 2017. 156 с.

**Черушева Г. Б.,**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри філософії та соціально-гуманітарних дисциплін;*

**Пархоменко В. В.,**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*декан фінансово-економічного факультету,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## МАНІПУЛЯЦІЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

Нові умови господарювання та постійні соціальні перетворення у суспільстві спонукають до переосмислення ролі керівника в управлінні персоналом, його участі у створенні сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, розкритті та максимальному використанні потенціалу персоналу у вирішенні виробничих завдань.

Сучасні методики дозволяють озброїти керівника необхідними навичками взаємодії з колективом, але здатність визначити доцільність використання того чи іншого методу в конкретній ситуації в першу чергу пов'язана із системою



моральних цінностей керівника, його психологічними та професійними якостями, рівнем емоційного інтелекту.

У сфері управлінської діяльності все більшої актуальності набуває проблема маніпуляції підлеглими. Так, в країнах, де маніпуляція є основним засобом соціального контролю, розробка та удосконалення методів маніпулювання цінуються набагато більше, ніж інші види інтелектуальної діяльності.

Маніпулювання персоналом як системне явище і модель сучасного управління та спілкування проявляється у різних формах психологічного впливу. Маніпулятивні відносини у повсякденних ділових стосунках керівника будь-якого рівня стали цілком звичайними і в свою чергу позначилися на особливостях комунікації в організаціях. Сьогодні важко уявити діяльність керівника як суб'єкта соціальних відносин (йдеться про ефективне управління та управлінське спілкування) без застосування комплексу маніпулятивних прийомів.

Проблеми маніпуляції є предметом багатьох філософських, соціологічних, психологічних і морально-етичних досліджень. У процесі теоретичного аналізу вчені намагались розкрити сутність феномену маніпуляції як різновиду примусу, що набуває системного явища в усіх його проявах.

Науковці піднімають питання «маніпуляції» і «маніпулювання свідомістю» (Г. Шиллер), «маніпулятивних систем» (Е. Шостром), «психологічної маніпуляції» (О. Є. Гуменюк, В. В. Москаленко, В. Татенко), «маніпулятивної дії» (Є. Л. Доценко), «маніпулятивних ігор» (Е. Берн).

У дослідженнях вітчизняних учених розглядаються питання управління персоналом маніпулятивними засобами (А. В. Слободянюк, Н. О. Андрущенко, М. Д. Прищак, О. Й. Лесько, Ю. Падафет, Н. В. Ткаленко та ін.). У працях зарубіжних авторів розкриваються прояви макіавеллізму в сфері управлінської діяльності як схильності до маніпулятивної поведінки. «Макіавелли» представлені як цілеспрямовані працівники, які заради досягнення поставлених цілей готові вдатися до будь-яких засобів та схильні до неетичної поведінки. При цьому спостерігається ігнорування інтересів, потреб і думок інших людей.

Досліджується роль емоційного інтелекту як здатності людини розпізнавати емоції, розуміти наміри, мотивацію і бажання інших людей. Автори розкривають умови формування готовності керувати емоціями інших людей з метою вирішення практичних задач, тобто емоційно маніпулювати (Герберт Франке, Дейла Карнеги, Стівен П. Роббінс, Мэри Коултер, Брайн Трейси, Остін, Е. Дж., Френк Д. Бельшак та ін.).

Стівен П. Роббінс у своїй праці «Правда про управління персоналом» висловлює ідею: якщо людина не народилася керівником, то на цьому терені у неї наврядчи щось вийде. Неможливо навчитися відчувати людей. Цей дар або є, або його немає. Втім, за думкою Геракліта Ефеського, довіряти нерозумним відчуттям є властивістю грубих душ.

У праці американського педагога Дейла Карнеги "Як завойовувати друзів і впливати на людей" розкриваються тактичні прийоми і методи впливу на людей маніпулятивного характеру. Автор пропонує замінити примус часткою хитрості, а відкритий психологічний тиск – витонченими діями. За його

думкою, в ділових відносинах “тонка” маніпуляція ефективніша у порівнянні з агресивними методами досягнення мети.

Чим же насправді є маніпуляція? Саме слово «маніпуляція» походить від латинського *manus* – рука і у прямому розумінні означає дію за допомогою рук, спрямовану на будь-які об’єкти з певними намірами або цілями (медичні маніпуляції, ручне керування тощо). Саме так це слово тлумачиться у багатьох європейських словниках. Але термін «маніпуляція» застосовується і в переносному значенні. Оксфордський словник англійської мови трактує маніпуляцію як «акт впливу на людей або керування ними зі спритністю, особливо із зневажливим підтекстом, як приховане керування або вплив». Саме таке розуміння покладено в основу нейролінгвістичного програмування (НЛП), ключовим ствердженням якого є те, що маніпулюють всі незалежно від віку, статі, соціального походження, професійної діяльності. Такий підхід декларує маніпулятивні дії як норму життя, внаслідок чого втрачається система цінностей та морально-етичних основ колективної співпраці.

Виданий в 1969 р. в Нью-Йорку «Сучасний словник соціології» визначає маніпуляцію як «вид застосування влади, при якому той, хто володіє нею, впливає на поведінку інших, не розкриваючи характер поведінки, якої він від них очікує.

У книзі Герберта Франке «Маніпульована людина» маніпуляція розуміється як психічний вплив, який здійснюється таємно, а отже на шкоду тим особам, на яких вона спрямована.

У науковій психології **маніпуляцією** називають *психологічний вплив, який приховано спонукає людину змінити ставлення до будь-чого та здійснювати вчинки відповідно до вимог керівника-маніпулятора.*

В даному випадку маніпуляція виступає як психологічний феномен, спрямований на зміну поведінки інших людей за допомогою прихованої і насильницької тактики в інтересах маніпулятора.

У сучасному розумінні – це програмування думок, психічного стану, настроїв і прагнень мас з метою забезпечити таку поведінку, яка потрібна маніпуляторам; це дія, спрямована на об’єкти з певними намірами, цілями; психологічний вплив, що використовується для досягнення одностороннього виграшу; психологічна зброя, яке дає людині перевагу над іншими людьми; прихований психологічний прийом, завдяки якому можна змусити людину виконати потрібні вам дії всупереч його волі і інтересам.

Головними маніпуляторами на підприємствах, як правило, виступають керівники. Кваліфікований керівник найчастіше здійснює приховане управління, що базується на поведінкових моделях і досягає від підлеглих потрібних компанії результатів завдяки маніпулятивним хитрощам. Керівник-маніпулятор шляхом визначення у підлеглому недоліків, слабостей та страхів спрямовує вплив на його емоції та почуття.

Попри те, що маніпуляції переважно трактують як феномен негативного, деструктивного характеру, в управлінні вони можуть мати і позитивні наслідки:

- вони виступають ефективним засобом стимулювання мотивації персоналу для досягнення певних результатів з установкою на успіх;
- спонукають працівників до реалізації власних потенційних можливостей в процесі виконання завдань;
- забезпечують внутрішнє сприйняття виконуваних завдань як потребу, а не примус з боку керівництва;
- сприяють зниженню конфліктних ситуацій, створенню позитивного середовища для ділового спілкування, формуванню корпоративної культури.

За умов високих моральних якостей керівника, його професіоналізму, психологічної компетентності та емоційного інтелекту маніпуляція стає конструктивним засобом розвитку як організації в цілому, так і професійного зростання працівників.

### Список використаних джерел:

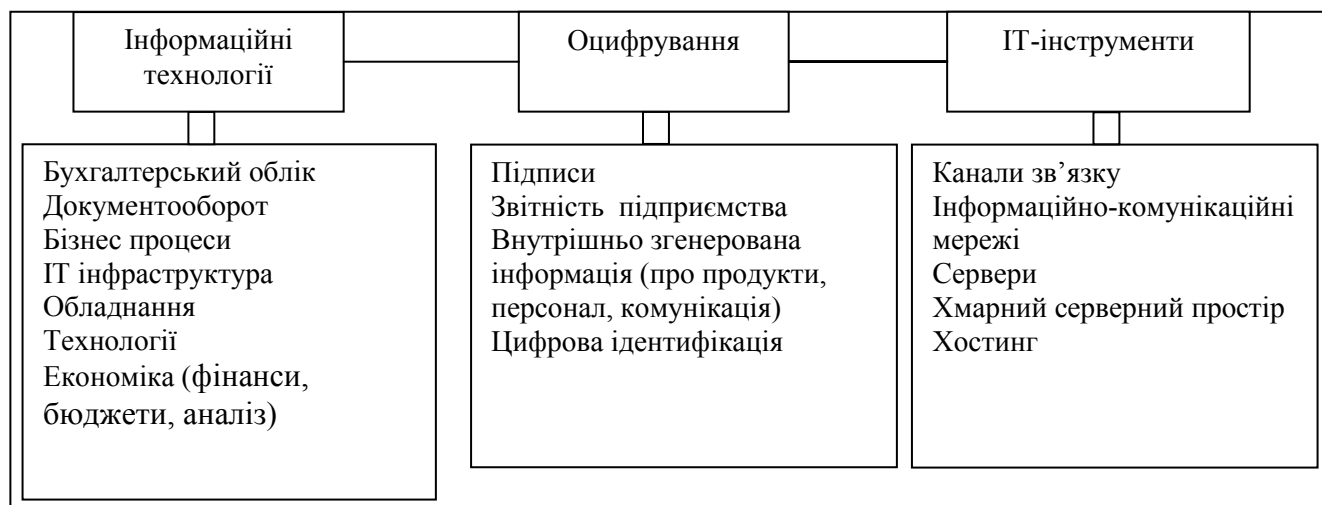
1. Гуменюк О. Є. Маніпуляція як різновид психологічного впливу. *Практична психологія та соціальна робота*. 2003. № 5. С. 23-26.
2. Карнегі Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. URL: <https://www.yakaboo.ua/ua/kak-zavoevyvat-druzej-i-okazyvat-vlijanie-na-ljudej-2214920.html#tab-attributes>
3. Роббинс С. П. Правда об управленні персоналом. Москва: Вільямс, 2003. 304 с.
4. Шейнов В.П. Скрытое управление и манипулирование в коллективе. URL: <https://fis.tntu.edu.ua/data/elibrary/6/shreynov.pdf>, (дата звернення 16.03.2019).
5. Шейнов В.П. Макиавеллизм личности. Кто умело манипулирует людьми. URL: <https://www.yakaboo.ua/makiavellizm-lichnosti-kto-umelo-manipuliruet-ljud-mi.html>
6. Берн Е. Ігри, у які грають люди. Харків: Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. 256 с.
7. Christie R., Geis F. L. *Studies in Machiavellianism*. URL: <https://www.elsevier.com/books/studies-in-machiavellianism/christie/978-0-12-174450-2>
8. Hyde J., Grieve R. The dark side of emotion at work: Emotional manipulation in everyday and work place contexts. *Personality and Individual Differences*. 2018. Vol. 129. P. 108-113.
9. Nagler U. K. J., Reiter K. J., Furtner M. R., Rauthmann J. F. Is there a “dark intelligence”? Emotional intelligence is used by dark personalities to emotionally manipulate others. *Personality and Individual Differences*. 2014. Vol. 65. P. 47-52. d
10. Austin E. J., Farrelly D., Black C., Moore H. Emotional Intelligence, Machiavellianism and Emotional Manipulation: Does EI Have a Dark Side? *Personality and Individual Differences*. 2007. Vol. 43. P. 179-189.
11. Grieve R., Panebianco L. Assessing the role of aggression, empathy, and self-serving cognitive distortions in trait emotional manipulation. *Australian Journal of Psychology*. 2013. Vol. 65(2). P. 79-88.

## СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні економічні процеси відбуваються в період цифрової обробки великих масивів даних, відповідної їх передачі та зберігання. Глобальна економіка набуває нового формату та нових викликів, оскільки цифрові технології дозволяють оформлювати операції міжнародної співпраці значно швидше й ефективніше, ніж за прийнятих попередніми десятиліттями механізмами. Сфера ІТ індустрії досягла свого значного розвитку, що забезпечує бізнес інструментами оцифрування виробничих й організаційних процесів, економічних операцій, контрольних процедур тощо. Новітні цифрові технології зумовлюють розвиток цифрової економіки, яка проявляється в електронній комерції та електронному бізнесі через мережу Інтернет. В такому цифровому просторі функціонують підприємства які:

- створені й здійснюють свою діяльність у віртуальному середовищі;
- здійснюють реалізацію товарів (продукції) через Інтернет (віртуальні канали);
- підприємства з фізичними активами і різними каналами збуту товарів (продукції), які використовують електронний документообіг, цифрові підписи, он-лайн звітування тощо.

Нині підприємства використовують цілий комплекс інтегрованих цифрових технологій, продуктів та послуг (BioTech, NanoTech, RetailTech, FinTech, LegalTech, InsurTech, GovTech, BlockChain, Digitalmarketing, CRM&BPM на платформі bpm'online, Grid-технології, Digital-страхування, ePrescription, TeleHealth), які мають певну цінність для бізнесу [1]. Цифрова економіка підприємства структурно представлена трьома основними елементами, які нами узагальнено на рис. 1.



**Рис. 1 Структурні елементи системи цифрової економіки підприємства**

Для ефективного розвитку елементів цифрової економіки на підприємстві необхідно забезпечувати посилення інтелектуального капіталу, розвиток технологій, розвиток людського капіталу, удосконалення технічної інфраструктури, посилення кібербезпеки. До прикладу, при розгляді блоку «фінанси» в цифровому середовищі варто звернути увагу на інформаційне забезпечення і безпеку таких напрямів:

1. Використання платіжно-розрахункових систем;
2. Підготовку фінансової звітності та її переведення у формат XBRL;
3. Використання програмних продуктів для ведення бухгалтерського обліку, передачі фінансової звітності, здійснення платежів, проведення економічного аналізу, внутрішньої передачі фінансових документів;
4. Зберігання фінансової інформації на сервері.

Трансформаційні процеси, пов'язані із запровадженням інформаційно-комунікативних та цифрових технологій, як будь-які інші трансформаційні перетворення, несуть із собою ймовірність ризиків і реальних загроз для економічної системи підприємства [3]. Також складність застосування нових цифрових технологій призводить до виникнення ризиків втрати керованості ними та їх невідповідності рівню компетенції людей, які їх використовують [2]. Г.О. Ткачук [3] сформульовано основні завдання системи економічної безпеки підприємства за умов «цифровізації»:

1. захист від загроз зовнішнього несанкціонованого втручання (кібербезпека);
2. захист від впливу цифрових трансформацій інфраструктурного забезпечення «цифровізації», інформаційно-комунікативної системи, бізнес процесів та управлінських систем;
3. захист від впливу цифрових трансформацій системи економічної безпеки.

У розвиток зазначеного слід відмітити, що додатково варто дбати про: захист збереження інформації, яка становить комерційну таємницю, захист персональних даних працівників підприємства, захист відкритих даних, забезпечення робочих місць, інтеграції мультизадачних програм, упередження й виправлення помилок, функціонування служби безпеки тощо. Це вимагає від підприємств розробки стратегії безпеки, зокрема за такими складовими як інформаційна й фінансова безпека та кібербезпека, що забезпечить безперервний моніторинг загроз і ризиків.

### **Список використаних джерел:**

1. Гудзь О. Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 2 (24). С. 4-12.
2. Кондратенко Н. Д. Трансформація ринку інформаційних послуг в умовах цифрової економіки. *Бізнес Інформ*. 2021. №1. С. 112-118.
3. Ткачук Г. О. Цифрові трансформації: взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства. *Економіка харчової промисловості*. 2019. Т. 11. Вип. 4. С. 42-49.

**Шпоргун А. А.,**  
*студент освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма  
«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ**

В 2020 році продажі електронної комерції різко зросли. В період пандемії люди проводили набагато більше часу в соціальних мережах, а відеоконференції стали нормою. Це призвело до суттєвих змін у способах взаємодії брендів зі своїми споживачами.

Ключовими тенденціями, на які варто звернути увагу при побудові стратегії взаємодії брендів зі своїми споживачами є:

1. Прямі трансляції та збільшення вмісту впливового контенту. Дистанційні умови праці привезли до зростання кількості людей, які налаштовувались на прямі трансляції, чи то прямі трансляції новинок брендів, чи прямі трансляції від їх улюбленої знаменитості або онлайн-семінар.

У Facebook кількість переглядів у прямому ефірі зросла на 50 % за періоди блокування, тоді як кількість переглядів в Instagram зросла на 70 % [1]. Використання TikTok різко зросло в 2020 році, і є велика ймовірність, що ця висхідна траєкторія продовжить розвиватися в 2021 році. Такий контент, як прямі трансляції впливових осіб, можуть створити довіру та задіяти миттєвий зв'язок, якого так чекають споживачі [2]. Наприклад, AmazonLive дійсно почав працювати під час пандемії. Впливові особи, прийшли на платформу для того, щоб рекламувати свої улюблені товари під час онлайн заходів. Більше того, під час таких прямих трансляцій глядачі могли здійснити саму покупку [3]. Подібну акцію провів і NYXProMakeup, де вони запросили відомих осіб до прямих трансляцій уроків по макіяжу для свого щорічного святкування Pride.

2. Більше ціленаправлених заходів від брендів. Сьогодні, як ніколи, брендам доводиться проводити все глибші дослідження, щоб з'ясувати, як досягати успіху в неспокійні часи. У звіті Deloitte зазначається, що для цього брендам потрібно «чітко розуміти, чому вони існують і для кого вони створені» [4]. Більш ефективними будуть такі рекламні заходи брендів, як, наприклад, рекламна кампанія, Hilton's #HotelsForHeroes, коли вони роздавали безкоштовні кімнати медичним працівникам [5] або внесок Chanel пандемію, коли доручили своїм швачкам робити маски для обличчя.

3. Контент користувачів для покращення взаємодії з клієнтами.

Споживачі очікують задоволення потреб від придбання відомого бренду. Вони хочуть отримати докази перед тим, як здійснити покупку, і хочуть, щоб їх заспокоїли – зрештою, ніхто не хоче прийняти неправильне рішення.

Контент користувачів (User-generated content (UGC)) вже давно є ефективним способом для брендів налагодити взаємозв'язок зі своїми клієнтами та надати соціальні докази.

4. Акцент на екологічності. 81 % споживачів твердо переконані, що компанії повинні сприяти покращенню навколишнього середовища. І це не дивно, останні кілька років спостерігається зміна в брендах, які рухаються до більш стійкого майбутнього, будь то через матеріали, які вони використовують, упаковку, їх системи чи щось інше. Орієнтація на озеленення планети триває, і споживачі активно шукають бренди, які орієнтовані на досягнення цілей та дбають про навколишнє середовище.

OceanCleanup – яскравий приклад бренду, який застосовує орієнтується на таку тенденцію дуже добре. Наприкінці жовтня 2020 р. OceanCleanup представили свій перший продукт, виготовлений виключно з пластику, зібраного з Великого тихоокеанського смітника. Вони використали TINT, щоб поділитися інформацією, про те, що бренд і надалі використовуватиме перероблену продукцію з океану для створення красивих, екологічно чистих продуктів [6].

5. Інклюзивність. Все більшої уваги починають приділяти компанії проблемі інклюзивності, наприклад BlackLivesMatter висуває на перший план ендемічні проблеми, які існують в різних прошарках суспільства. Дослідження, проведене компанією Accenture, підкреслює, що бренди, які в процесі просування демонструють свою причетність до формування інклюзивних технологій, отримують перевагу у встановленні тісних взаємозв'язків зі своїми покупцями.

#### 6. Збільшення голосового та візуального пошуку

Все більша кількість споживачів здійснює пошук за допомогою голосових інструментів, таких як Alexa. Можливо, це пов'язано з тим, що люди застрягли вдома з обмеженими можливостями для розмов, або, можливо, це просто тому, що такий тип технології є більш доступним (приблизно в кожному четвертому американському будинку є якийсь розумний динамік). Відповідно, прогнозується, що творчі методи пошуку будуть користуватися ще більшим попитом, наприклад, візуальний пошук.

Такі інструменти, як GoogleLens, дозволяють споживачам шукати все, що вони бачать. Це означає, що маркетологам доведеться ще більше зосередитись на альтернативному тексті зображення і файлах Sitemap для зображень. Протягом 2021 року візуальні ефекти матимуть все більше значення в SEO-грі.

За оцінками RetailCustomerExperience до 2021 року, «перші користувачі, які переробили свої веб-сайти для підтримки візуального та голосового пошуку, збільшать дохід від цифрової торгівлі на 30%» [7].

7. Простий в використанні контент. В 2020 році споживачі опиралися на простий в використанні контент такі речі, як підкасти, які можна використовувати одразу, або інформаційні бюлетені, які потрапляють безпосередньо в електронні скриньки.

Непередбачуваний характер 2020 року змусив бренди розробляти нові інструменти взаємозв'язку зі своїми клієнтами. Закриття магазинів і необхідне перебування вдома означали, що люди почали проводити набагато більше часу в Інтернеті. Це змушує бренди розширяться і створювати більш орієнтовані на людину способи охоплення своїх покупців.

Прогнозується, що в 2021 р. прямі трансляції стануть дедалі більше розповсюдженими, цільові брендами, які відстоюють екологічний аспект, користуватимуться більшим попитом, а UGC залишатиметься невід'ємною частиною кожної маркетингової стратегії.

### **Список використаних джерел:**

1. Keeping Our Services Stable and Reliable During the COVID-19 Outbreak. URL: <https://about.fb.com/news/2020/03/keeping-our-apps-stable-during-covid-19/>
2. TikTok reveals detailed user numbers for the first time. URL: <https://www.cnbc.com/2020/08/24/tiktok-reveals-us-global-user-growth-numbers-for-first-time.html>
3. Amazon Live attracts more beauty brands with its shoppable livestream format. URL: <https://www.glossy.co/beauty/amazon-live-attracts-more-beauty-brands-with-its-shoppable-livestream-format/>
4. Global Marketing Trends 2021. URL: [https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/6963\\_global-marketing-trends/DI\\_2021-Global-Marketing-Trends\\_Purpose\\_US.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/6963_global-marketing-trends/DI_2021-Global-Marketing-Trends_Purpose_US.pdf)
5. Hilton's Hotels for Heroes. URL: <https://www.gartner.com/en/marketing/insights/daily-insights/hiltons-hotels-for-heroes>
6. First Ocean Plastic Product. URL: <https://theoceancleanup.com/live/>
7. Visual search in 2020: Where it stands and where it's headed. URL: <https://www.retailcustomerexperience.com/blogs/visual-search-in-2020-where-it-stands-and-where-its-headed/>

**Яким'як С.-Д. С.,**  
*студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

### **ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ В РАМКАХ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Кількісне економічне зростання розглядалось і досі вважається у багатьох випадках центральною передумовою зростання багатства країни, захисту робочих місць, уникнення конфліктів при розподілі та фінансування систем соціального забезпечення тощо. У той же час експоненціальне розширення



виробництва породжує велику екологічних проблем і, таким чином, може досягти своїх природних меж.

Багато основних принципів макроекономічної політики потребують переосмислення в контексті сучасних глобальних проблем. Цілі макроекономічної політики повинні включати економічну стабілізацію, справедливість розподілу, широкі соціальні цілі, такі як забезпечення доходів, освіта та загальна охорона здоров'я, а також управління економічним зростанням. Зростає визнання того, що досягнення соціальних цілей має важливе значення для екологічної сталості. Щодо зростання, тоді як попередні теоретики макроекономіки загалом вважали, що зростання було добрим, екологічні економісти, такі як Г. Дейлі [5], припустили, що зростання має бути обмеженим і що метою макроекономічної політики має бути стійкий економічний масштаб, а не експоненціальне зростання.

Оскільки концепція сталого розвитку була вдосконалена та розроблена, з'явилося багато нових поглядів на економічну теорію та політику цієї теми в рамках таких нових понять: природний капітал, поточний капітал та власний капітал, розділений між поколіннями, «зелений» бухгалтерський облік, «зелена» податкова реформа, зростання та екологічна дискусія щодо кривої Кузнеця, торгівля та структурна перебудова, глобалізація та міжнародні інституційні реформи. Здається очевидним, що ці багатогранні теоретичні та практичні питання, що виникають внаслідок зіштовхування екологічного, соціального та економічного аналізів, повинні мати серйозні наслідки для макроекономічної політики.

Деякі загальноновизнані, основні функції макроекономічної політики, які прямо пов'язані зі сталим розвитком включають нижчезазначені. Економічна стабілізація, уникнення надмірної інфляції чи рецесії – найвідоміша функція, яка часто, але помилково розглядається як єдина відповідна мета макрополітики. Рівність розподілу, яка зіграла важливу роль у ранньому кейнсіанському аналізі та в роботах Сраффи, Калдора, Джоан Робінсон та Калецкі [3]. Досягнення широких соціальних цілей, таких як забезпечення доходів, освіта та загальна охорона здоров'я, які були невід'ємною частиною кейнсіанської політики «Нового курсу», але стали випадковими для чисто кількісного аналізу макроекономіки економістів. Забезпечення стабільної основи економічного розвитку. Динаміка економічного зростання була досліджена Харродом і Домаром, а згодом і Солоу [8]. Ці теоретики загалом вважали, що зростання є добрим, розглядаючи остаточну сталу економіку лише як теоретичну конструкцію. Зовсім недавно екологічні економісти, такі як вже згадуваний Дейлі [4], припустили, що зростання має бути обмеженим і що метою макроекономічної політики має бути стійкий економічне масштабування, а не експоненціальне зростання. Перейдемо до вимірів сучасності в цьому напрямку.

В країнах Азії продовжують існувати різні економічні, соціальні та екологічні проблеми. Бідність залишається актуальною проблемою в Південній Азії, оскільки майже 40% населення регіону живе за межею бідності (1,25 доларів США на день). Крім того, 20% населення не має доступу до безпечної питної води [6]. Цей регіон також має найнижче споживання енергії на душу населення у світі. Південна Азія стикається з багатьма проблемами з точки зору

збалансування екологічної стійкості та збереження ресурсів. Тому важливо проаналізувати, як можна досягти екологічної та інших видів сталості.

Соціальна сталість (СС) часто трактується як актив, який присутній у суспільствах в різній мірі, і який може покращити „соціальний капітал”. Це також може розглядатися як ціль, яку слід досягти шляхом ретельних політичних дій; орієнтований на інклюзивне зростання. Вказані фактори потенційно можуть входити та формувати такий показник як соціальна сталість: інституційна якість (IQ), нерівність доходів (YE), рівень урбанізації (U), щільність населення (PD), безробіття (Un), свобода (F), демократія (D), забруднення (P), рівень грамотності (L), економічне зростання (y) та інклюзивність (In). Отже, рівняння для визначення детермінантів СС може бути подано наступним чином:

$$SS_{it} = \gamma + \delta_1 y_{it} + \delta_2 IQ_{it} + \delta_3 YE_{it} + \delta_4 U_{it} + \delta_5 PD_{it} + \delta_6 Un_{it} + \delta_7 F_{it} + \delta_8 D_{it} + \delta_9 L_{it} + \delta_{10} P_{it} + \delta_{11} In_{it} + 2it \quad (1)$$

Економічна стійкість (ЕС) означає здатність економіки підтримувати певний рівень валової внутрішньої продуктивності (або підтримання запасу капіталу) протягом тривалого періоду часу [7]. Простіше кажучи, економічне зростання відноситься до збільшення рівня доходів. Стійке економічне зростання залежить від позитивної зміни запасу капіталу (K). До факторів, що впливають на економічне зростання, належать рівень інвестицій (I), прями іноземні інвестиції (ПІІ) та макроекономічна політика (МП) [6].

У той же час головні фінансові установи світу також вважають за необхідне сприяти сталому розвитку, який, по суті, є відображенням цілі раціонального суспільства. До прикладу, економісти Світового банку створюють звіти для окремих країн – такі як Меморандуми про економіку країни, Економічні оновлення та Звіти про зростання – для вирішення питань, пов’язаних з економічним зростанням. Ці звіти є важливими вхідними даними для діалогу Банку з державними органами влади, а також, разом із секторними звітами, визначають стратегію розвитку країн.

Світовий банк координує фіскальний моніторинг в рамках Ініціативи зупинення боргових служб, включаючи роботу з МВФ з метою розробки рамок, настанов, контролю якості та звітів G-20; та координація моніторингу на рівні країн. Піврічний макрофінансовий огляд (MFR) інформує вищий менеджмент та персонал про критичні макрофінансові події з метою адаптації стратегічних пріоритетів та залучення клієнтів, що мають вирішальне значення для досягнення вищих соціально-економічних результатів. Група Світового банку також готує огляди державних видатків для багатьох країн-клієнтів, які надають зворотний зв’язок та поради щодо підвищення загальної фіскальної дисципліни країн та розподілу та операційної ефективності їх програм державних видатків [1; 2].

Програма BOOST діє в більш ніж 80 країнах, щоб надавати недосяжні раніше мікрофіскальні дані у доступному, порівняльному та придатному для

використання форматах на підтримку аналізу видатків (з урахуванням 100+ PER та відповідної аналітики), кредитних операцій (Фінансування політики розвитку та Програма результатів ) та фінансова прозорість (майже 40 країн публічно розповсюджують дані на порталі відкритого бюджету).

Перший фонд сталого та інклюзивного зростання (2020) сприяє сталому зростанню шляхом впровадження структурних реформ, що покращують стимули для стійких інвестицій приватного сектору у сільське господарство, що не потребує вирубки лісів, енергоефективність та відновлювані джерела електроенергії. На сьогодні операція має найбільшу частку спільних вигід від кліматичних показників EFI (62,5%). Завдяки кліматичним заходам уряд забезпечив додаткові 67 мільйонів доларів США на двостороннє фінансування клімату [1].

У 2018 році СБ та МВФ оголосили про нову програму спільної роботи – Багатофункціональний підхід Банк-Фонд для усунення нових уразливих позик боргу [1; 2]. Ця робота проводиться в контексті глобального порядку денного розвитку – включаючи ЦСР – і підтримує кращий моніторинг боргової вразливості, структурні реформи, що сприяють зменшенню боргової вразливості, більшій прозорості боргу та розширенню спроможності щодо управління боргом.

Спільно з МВФ СБ впровадив переглянуту систему стійкості боргу для країн з низьким рівнем доходу, яка дозволяє кредиторам адаптувати умови їх фінансування з урахуванням майбутніх ризиків та допомагає країнам збалансувати потребу в коштах із можливістю погашення своїх боргів. Система допомагає країнам підтримувати ЦСР, коли їх можливості обслуговувати борг обмежені. Це вкотре демонструє взаємозалежність глобальних проблем [9-17] та проблеми сталості зокрема [10; 11; 18; 19; 20] з проблемами макроекономічного регулювання в процесі подолання виникаючих дисбалансів та асиметрій економічного та соціального розвитку [16; 17].

Ще один проект, який полягає у модернізації податкової адміністрації у Вірменії підготував 35 000 податкових інспекторів, автоматизував 96 відсотків податкових служб та документів та значно скоротив час, необхідний для сплати податкових платежів (на 187 годин, або 37,5 %). З 2012 року збір податків покращився з 16,3 до 21,0 відсотка ВВП [1].

Таким чином, сталий розвиток є невід’ємною частиною сучасної макро-економіки, економісти вже частіше наголошують на скороченні ресурсів, обмеженості зростання та на екологічний чи соціальний аспекти впровадження тих чи інших важливих макроекономічних рішень, як на рівні міжнародних організацій, так і на державному рівнях.

### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Групи Світового банку. URL: <https://www.worldbank.org/>
2. Офіційний сайт МВФ. URL: <https://www.imf.org/>

3. Резнікова Н.В., Рубцова М.Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с.
4. Daly H. E. Beyond growth: the economics of sustainable development. URL: <http://pinguet.free.fr/daly1996.pdf>
5. Daly H. E. Toward some operational principles of sustainable development. *Ecological Economics*. 1990. Vol. 2(1). P. 1-6.
6. Sustainable Development: Economic, Social, and Environmental Sustainability in Asian Economies. URL: [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/100551/1/MPRA\\_paper\\_100551.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/100551/1/MPRA_paper_100551.pdf)
7. Macroeconomics Effects on Project Finance Performances and Sustainability. URL: <https://doi.org/10.5539/ibr.v11n6p21>
8. Jonathan H. Macroeconomic Policy and Sustainability. URL: <http://www.bu.edu/eci/files/2019/06/macroandsust.pdf>
9. Reznikova N., Ivaschenko O., Rubtsova M. Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С.24-31.
10. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 21. С. 23-26.
11. Osaulenko O., Yatsenko O., Reznikova N., Rusak D. The Productive Capacity of Countries Through the Prism of Sustainable Development Goals: challenges to international economic security and to competitiveness. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2020. Vol. 2 (33). P. 492-499.
12. Рубцова М.Ю., Резнікова Н.В. Порівняльна та конкурентна переваги в міжнародному бізнесі: теоретико-методологічні підходи до пошуку їхнього синтезу. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 8. URL: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/view/3516/3188](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3516/3188)
13. Резнікова Н.В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми. Київ: Вістка, 2016. 324 с.
14. Резнікова Н.В. Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Київ: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2017. 540 с.
15. Резнікова Н. В. Глобальні проблеми у фокусі нормативної сили ЄС: виклики для координації понять та оцінки існуючих і потенційних загроз. *Журнал європейського і порівняльного права*. 2020. Вип. 12 (1-2). С. 35-40.
16. Резнікова Н.В. Глобалізація залежності в термінах конвергенції: виклики міжкраїновій взаємодії. *Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право*. 2014. № 1. С.164-168.
17. Резнікова Н.В. Економічна експансія в умовах становлення нового каркасу міжкраїнової взаємодії. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Вип. 111. Ч. 2. С. 90-100.
18. Іващенко О. А. Системна екологічна криза як предмет міждисциплінарних досліджень. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2018. URL: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/view/3462](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3462)

19. Іващенко О. А. Політекономія сталого розвитку: інституційні важелі забезпечення трансформаційного управління. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти*: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції. Київ: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2020. С.235-238.

20. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти*: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. Київ: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. С. 289-291.

**Наукове видання**

**БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

*МАТЕРІАЛИ VIII МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ*

В авторській редакції

Відповідальні за випуск:  
кандидат економічних, доцент О. А. Іващенко  
кандидат економічних наук О. М. Мотузка  
Комп'ютерна верстка: І. О. Грищенко

Підписано до друку 05.04.2021.  
Формат 60x84/16 Папір офісний. Гарнітура TimesNewRoman.  
Ум.друк. арк. 21,22. Обл.-вид. арк. 28,11.  
Тираж 100 прим. Зам. № 8.

ДП «Інформаційно-аналітичне агенство»  
вул. Еспланадна 4-6, м. Київ, 01601, Україна  
тел./факс 287-03-79, 289-77-62  
E-mail: [info@iaastat.kiev.ua](mailto:info@iaastat.kiev.ua)