

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  
ІХ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ*

Київ  
Інтерсервіс  
2022

**УДК 339.9:005(100)(06)**  
**Б59**

Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції, 17 березня 2022 року / Упоряд. О.А. Івашенко. Київ: Інтерсервіс, 2022. – 416 с.

ISBN 978-966-999-251-2

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 № 8 від 19 травня 2022 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 978-966-999-251-2**

© Національна академія статистики, обліку та аудиту, 2022  
© National Academy of Statistics, Accounting and Audit, 2022

## ЗМІСТ

### **H. Leśniak**

KRYPTOWALUTY JAKO PRZYSZŁOŚĆ FINANSÓW PAŃSTWO  
WYCH – SZANSE I ZAGROŻENIA.....13

### **M. Leszczyńska**

MIKROFINANSOWANIE JAKO ALTERNATYWA  
DLA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ  
PRZEDSIĘBIORSTW W DOBIE SPOWOLNIENIA  
GOSPODARCZEGO I KRYZYSU .....19

### **R. Pyrek**

WORK LIFE BALANCE – DEFINITION AND DIRECTIONS  
OF DEVELOPMENT .....26

### **W. Szopiński**

#### **W. Kuźniar**

ZNACZENIE BADAŃ JAKOŚCIOWYCH W PROCESIE  
POZYSKIWANIA INFORMACJI O KONSUMENTACH.....31

### **I. Wilk**

OBLICZA GLOBALIZACJI .....37

### **M. Wosiek**

TENDENCJE ROZWOJOWE SEKTORA ALTERNATYWNYCH  
FINANSÓW W OKRESIE PANDEMII COVID-19 .....44

### **К. І. Абрамович**

ВПЛИВ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ НА ЕКОНОМІЧНУ  
КОН'ЮНКТУРУ КРАЇН ПІВНІЧНОЇ АФРИКИ  
ТА БЛИЗЬКОГО СХОДУ .....52

### **I. O. Артем'єва**

АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ: ЗНАЧЕННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ  
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ.....57

### **Е. І. Асланова**

КИТАЙ В ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ ЛАНЦЮГАХ:  
РИЗИКИ ТА ПЕРЕВАГИ РЕЛОКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ.....61

<b>С. М. Бабіч</b> ТАРГЕТОВАНА РЕКЛАМА ЯК ІНСТРУМЕНТ СУЧАСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.....	65
<b>Н. В. Барвінок</b> <b>М. В. Барвінок</b> РОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ МАРКЕТИНГУ В ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІІ .....	68
<b>К. В. Безверхий</b> <b>В. В. Бреус</b> ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОГО КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ .....	74
<b>І. Ф. Бессараб</b> ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИМИ ІННОВАЦІЯМИ .....	77
<b>О. С. Білоусова</b> ОЦІНКА ВПЛИВУ РИЗИКІВ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НА РІВЕНЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ТА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ .....	81
<b>І. С. Бондарук</b> <b>Я. В. Лукашова</b> ВАЖЛИВІСТЬ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА .....	88
<b>Т. Г. Бондарук</b> <b>В.М. Олійник</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ .....	93
<b>О. О. Борзенко</b> УДАЧІ ТА ПОМИЛКИ У ПОЗИЦІОНУВАННІ КОМПАНІЇ .....	96
<b>В. І. Брикіна</b> ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ВИХІД ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІ РИНКИ.....	100

<b>О. В. Булатова</b> РЕСУРСНИЙ НАЦІОНАЛІЗМ ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК: КОНФЛІКТ ЧИ ВЗАЄМОДІЯ? .....	103
<b>Т. М. Булах</b> ЕКЗОТИЧНІ ІНДЕКСИ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ .....	106
<b>К. М. Бушинська</b> МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА НІМЕЧЧИНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ .....	109
<b>В. С. Вдовцов</b> РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ .....	115
<b>В. А. Верещинський</b> ПРОЕКТНЕ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	118.
<b>В. О. В'ялий</b> ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЯКІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЕКОНОМІКИ: ВІД ПОЛІТИЧНОЇ АРИФМЕТИКИ ТА ПОЧАТКІВ ДЕМОГРАФІЇ ДО МАКРОЕКОНОМІКИ ТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ .....	122
<b>І. М. Гамкало</b> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	126
<b>С. С. Герасименко</b> ПОРІВНЯННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: СТАТИСТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА .....	129
<b>А. А. Гидулянова</b> ЕКОНОМІКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В ПОСТПАНДЕМІЧНИЙ ПЕРІОД .....	134
<b>В. Ю. Голод</b> СПОЛУЧЕНЕ КОРОЛІВСТВО: МИНУЛІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ТА УЧАСТЬ В ОБМЕЖЕНІЙ КІЛЬКОСТІ НОВИХ ПРОГРАМ .....	138

<b>Г. В. Голубова</b>	
<b>А. І. Самойленко</b>	
МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ОСНОВІ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ.....	141
<b>К. С. Гордійко</b>	
ПОГЛЯДИ ЕКСПЕРТІВ ООН НА ЗАГОСТРЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ЛЮДСТВА .....	147
<b>О. О. Горобець</b>	
СИЛА ВЕЛИКИХ ДАНИХ У ПОДОЛАННІ ГЛОБАЛЬНИХ КРИЗ.....	152
<b>А. А. Гримашевич</b>	
ЧИННИКИ ТА МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	155
<b>Н. А. Гринчак</b>	
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ.....	158
<b>М. І. Грод</b>	
ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА ЯК МЕХАНІЗМ ДОСЯГНЕННЯ КЛІМАТИЧНОЇ НЕЙТРАЛЬНОСТІ ТА ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ЄС.....	162
<b>М. М. Гудков</b>	
ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ ПЕРІОДУ 1066-1700 РОКІВ.....	167
<b>О. М. Гуцалюк</b>	
ТЕОРЕТИКО-АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В ОБ'ЄДНАННЯХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ.....	172
<b>Ю. А. Діденко</b>	
МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ .....	180

<b>Т. М. Долинська</b>	
ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ЦУКРУ .....	184
<b>О. В. Дорошук</b>	
ЦИФРОВЕ СУПЕРНИЦТВО КНР ТА США: ТЕХНОЛОГІЧНІ ВИМІРИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ .....	187
<b>О. В. Дяченко</b>	
РЕВІЗІЯ ОФШОРНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ: ВІД УСТАЛЕНИХ ДО СУЧАСНИХ ІНТЕРПРЕТАЦІЙ .....	192
<b>Н. О. Євтушенко</b>	
ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ НАЛАГОДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ БІЗНЕС-ВЗАЄМОДІЇ .....	196
<b>С. С. Залюбовська</b>	
ІСТОРИЧНІ ТА МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ .....	199
<b>О. А. Івашенко</b>	
«НЕСУМЛІННА ЛОКАЦІЙНА ПОДАТКОВА КОНКУРЕНЦІЯ» ЯК ОБЕРНЕНА СТОРОНА ПОДАТКОВОГО ІНЖИНІРИНГУ В ОФШОРНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРАХ .....	204
<b>В. С. Ільніцький</b>	
ЗАСТОСУВАННЯ ГЕЙМІФІКАЦІЇ ЯК ЕФЕКТИВНОГО ІНСТРУМЕНТУ УПРАВЛІННЯ .....	209
<b>С. О. Іщук</b>	
ВТРАТИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ВНАСЛІДОК ПОВНОМАСШТАБНОЇ ВІЙНИ З РФ .....	212
<b>Т. К. Кваша</b>	
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ФІСКАЛЬНИЙ ПРОСТІР .....	217
<b>О. К. Клименко</b>	
МЕТОДИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ ПІДПРИЄМСТВА .....	222

<b>Є. І. Ковальчук</b> СПОСОБИ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В БАНКАХ.....	227
<b>Я. Р. Коломієць</b> ДО ПИТАННЯ ПРО ХАРАКТЕРИСТИКУ ТРАДИЦІЙНИХ МЕЙНСТРІМНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ: ВАШИНГТОНСЬКИЙ КОНСЕНСУС У ФОКУСІ ДОСЛІДЖЕННЯ.....	230
<b>М. Д. Корінько</b> ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ .....	234
<b>А. В. Короп</b> РОЗРАХУНКИ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ .....	238
<b>В. В. Кот</b> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА .....	243
<b>А. С. Крапивна</b> УГОДИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ .....	247
<b>Т. В. Кругляк</b> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	250
<b>Д. К. Кудренко</b> ОСОБЛИВОСТІ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ США У ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХХ СТОЛІТТЯ .....	254
<b>О. М. Кушніренко</b> <b>Н. Г. Гахович</b> ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВІЙНИ ДЛЯ ПРОМИСЛОВОГО ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ.....	258
<b>Л. В. Лазоренк</b> УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНОЇ УГОДИ.....	264



<b>О. Ю. Лисенко</b>	
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ .....	267
<b>І. О. Луїна</b>	
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІСКАЛЬНИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ ЗОВНІШНІХ ВИКЛИКІВ ТА ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ .....	270
<b>Т. С. Луцьова</b>	
ВИБІР СПОЖИВАЧА ТА ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА .....	275
<b>Я. І. Луценко</b>	
КОН'ЮНКТУРНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ АВТОМОБІЛІВ .....	278
<b>І. М. Маковецька</b>	
ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ НА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .....	282
<b>Н. М. Малярчук</b>	
ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ КАДРОВОЇ РОБОТИ .....	288
<b>Є. Д. Марченко</b>	
ВПЛИВ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ НА ПОЛІТИКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ .....	291
<b>Д. Д. Марчук</b>	
МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА В СФЕРІ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ .....	295
<b>І. О. Мельничук</b>	
ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН .....	299
<b>К. Ю. Миринець</b>	
ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК РУШІЙНА СИЛА СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	302

<b>Л. Є. Момотюк</b>	
СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ .....	305
<b>О. М. Мотузка</b>	
СУЧАСНІ ТРЕНДИ В УПРАВЛІННІ ПРОЄКТАМИ .....	308
<b>Н. М. Назукова</b>	
ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ У ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ .....	312
<b>Д. О. Омельченко</b>	
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ .....	317
<b>В. Г. Панченко</b>	
ДЕРЖАВА ЯК ДРАЙВЕР РОЗВИТКУ: ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ДОЦІЛЬНОСТІ РИНКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ .....	323
<b>В. В. Пархоменко</b>	
МІГРАЦІЯ ПІД ЧАС ВІЙНИ В УКРАЇНІ .....	326
<b>О. І. Пилипенко</b>	
ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ .....	329
<b>Я. А. Пігарьова</b>	
ВПЛИВ КОРОНАКРИЗИ НА ЕКОНОМІЧНУ КОН'ЮНКТУРУ ЯПОНІЇ ТА КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС: РИЗИКИ ТА ПОТЕНЦІАЛ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ .....	335
<b>Л. О. Плахотнікова</b>	
МАРКЕТИНГОВІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	338
<b>А. В. Подран</b>	
ЗОЛОВОАЛЮТНІ РЕЗЕРВИ ЯК ЧИННИК СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ .....	342

<b>К. О. Прокопенко</b> ПЕРСПЕКТИВИ ПОВОЄННОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ.....	345
<b>О. В. Пронін</b> КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК .....	350
<b>Х. Т. Райді</b> ПЕРЕХІДНІ ПРОЦЕСИ В ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇНАХ ТА КРАЇНАХ СХІДНОЇ ЄВРОПИ.....	353
<b>Н. В. Резнікова</b> ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ .....	358
<b>Т. М. Руденко</b> ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ .....	363
<b>С. М. Сабадаш</b> ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ...366	
<b>М. О. Селезень</b> ВПЛИВ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ НБУ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ .....	370
<b>В. В. Семеник</b> МЕТОДИ ПІДБОРУ ТА ОЦІНКИ КАДРІВ В ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ .....	374
<b>Л. Ф. Соколенко</b> ДАШБОРДИНГ – ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОЮ ГРОМАДОЮ.....	378
<b>Ю. В. Солдик</b> АНАЛІЗ КОН'ЮНКТУРИ СВІТОВОГО РИНКУ ГАЗУ .....	382
<b>К. В. Сторчак</b> АЗІЙСЬКИЙ БАНК ІНФРАСТРУКТУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОЇ ЕКСПАНСІЇ.....	385

<b>В. М. Тищенко</b> УПРАВЛІННЯ РОЗРОБКОЮ ТА ВИВЕДЕННЯМ НА РИНОК НОВОГО ТОВАРУ .....	388
<b>Н. Б. Фролова</b> ОСОБЛИВОСТІ ВИМІРЮВАННЯ РОЗРИВУ З ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ .....	392
<b>Г. Б. Черушева</b> АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ДО УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	396
<b>В. О. Шабацька</b> ЕКОНОМІЧНЕ ВІДРОДЖЕННЯ КРАЇН АЗІЇ У 1950-1999 РОКАХ.....	400
<b>А. С. Шаньгіна</b> АНАЛІЗ ВПЛИВУ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ НА МІЖНАРОДНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК .....	405
<b>О. В. Щирська</b> ОСНОВИ БІЗНЕСУ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РОЗРІЗІ СТАТИСТИЧНИХ ПАРАМЕТРІВ .....	409
<b>О. А. Юрченко</b> ЗВІТНІСТЬ У ФОРМАТІ XBRL: ВИМОГИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ПОДАННЯ .....	413

**H. Leśniak,**  
*student,*

*Koło Naukowe «Interkreator» Sekcja: «Ekonomia Rozwoju»;*  
Scientific supervision by:

**M. Leszczyńska,**  
*PhD (Economics),*

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

---

## **KRYPTOWALUTY JAKO PRZYSZŁOŚĆ FINANSÓW PAŃSTWOWYCH – SZANSE I ZAGROŻENIA**

### **Wprowadzenie i problem badawczy**

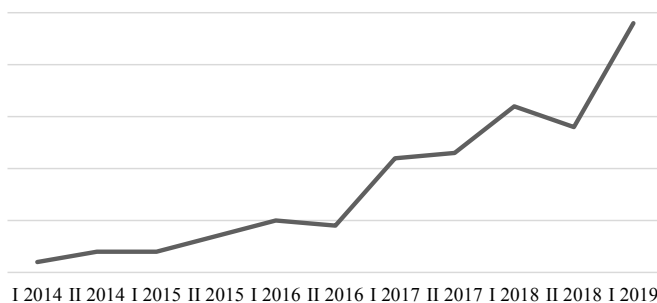
Waluty wirtualne od pewnego już czasu silnie oddziałują na wyobraźnię współczesnych inwestorów. Dokonuje się to w obliczu wielu zmian ekonomicznych oraz coraz mniejszej anonimowości transakcji elektronicznych. Stąd waluta, która pozwala na niemal całkowicie anonimowe płatności, będąca w pewien sposób poza systemem oraz poprzez częste zmiany swojego kursu dająca możliwość osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków, zyskała wielu zwolenników na całym świecie. Pomimo wielu wad kryptowalut jako środka płatniczego są kraje, które zdecydowały się na wprowadzenie ich jako obowiązującej waluty. Celem niniejszego artykułu jest przenalizowanie decyzji Salwadoru o wprowadzeniu Bitcoina jako obowiązującej waluty, możliwych jej konsekwencji oraz przyszłości kryptowalut jako walut państwowych.

### **Wyniki badań i dyskusja**

We wrześniu 2021 roku Salwador jako pierwsze państwo na świecie zdecydował się na wprowadzenie kryptowaluty, Bitcoina, jako pełnoprawnego środka płatniczego. Decyzja ta została skrytykowana przez międzynarodowe instytucje finansowe. Bank Światowy odrzucił prośbę Salwadoru o pełnienie funkcji doradczej w tym procesie. Z kolei Międzynarodowy Fundusz Walutowy również ostrzegł przed możliwymi konsekwencjami wprowadzania Bitcoina do publicznego, państwowego obrotu. W związku z podjęciem tej decyzji agencja Moody's obniżyła rating Salwadoru, co sprawiło, że wzrosła rentowność długu publicznego tego państwa o prawie 11%. Wśród obywateli Salwadoru przeprowadzono liczne sondaże na temat tej decyzji. Około 44%

osób było przeciwnych wprowadzeniu Bitcoina, twierdząc, że pogorszy to stan gospodarki. Ponadto 55% badanych stwierdziło, że jedynie skorzystają na tym osoby już związane z biznesem, czyli przedsiębiorcy. Pojawiały się nawet opinie, że skorzysta na tym tylko rodzina prezydenta. Większość respondentów przyjęła tę decyzję negatywnie, spodziewając się też negatywnych konsekwencji. Z kolei 93% Salwadorczyków nie chciałoby otrzymywać wynagrodzenia w Bitcoinach. Jako powody niechęci podawano głównie: zmienność kursu, nieufność oraz brak wiedzy z zakresu tej problematyki [1, 2]. Okazuje się, że w rzeczywistości mniej niż 5% Salwadorczyków w ogóle rozumie, czym jest i jak funkcjonuje Bitcoin. W celu przekonania obywateli do korzystania z Bitcoina, każdy mógł otrzymać portfel kryptowalut z równowartością 30 dolarów, co odpowiadało 0,00065 Bitcoina. W założeniu cały system płatności miał przyjąć Bitcoina jako środek płatniczy, a transakcje miałyby odbywać się przez skanowanie kodu QR. Głównym celem wprowadzania kryptowaluty były tańsze przekazy pieniężne (wykonywane pomiędzy portfelami kryptowalut są one bowiem niskie). Korzystanie z innowacyjnych metod płatności miało też przyciągać inwestorów [3]. W styczniu 2022 agencja Moddy's ponownie ostrzegła o możliwej niewypłacalności Salwadoru, spowodowanej inwestycjami w Bitcoina. Szacuje się, że do stycznia 2022 roku Salwador stracił na transakcjach z wykorzystaniem Bitcoina 10-20 mld dolarów.

Warto też wskazać na zagrożenia związane z kryptowalutami. Wielu prywatnych inwestorów może ulec pokusie nielegalnej działalności za pomocą



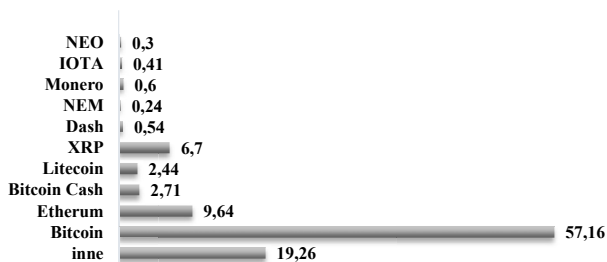
**Wykres 1. Liczba spraw zarejestrowanych w prokuraturach w latach 2014 – styczeń 2019 dotyczących kryptowalut**

*Źródło: [4, s. 77]*

walut wirtualnych. Jak pokazuje wykres 1 z roku na rok ilość przestępstw z wykorzystaniem walut wirtualnych wzrasta.

Okazuje się, że wiele spraw karnych związanych z przestępstwami za pośrednictwem wirtualnych walut jest umarzane z powodu braku dowodów lub przepisy w niedostatecznym stopniu opisują, jaka działalność nosi znamiona przestępstwa. Sytuacjom takim mają przeciwdziałać coraz bardziej rygorystyczne i efektywniejsze ogólnowiatowe reguły przeciwdziałania praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu AML/CFT (*Anti-Money Laundering and Combating the Financing of Terrorism*). Pranie pieniędzy jest bowiem wspólnym mianownikiem przestępstw „kryptograficznych”, ponieważ każdy przestępca, który uzyskał nielegalne bitmonety, zmierza najpierw do ukrycia ich pochodzenia, a potem zamiany środków krypto na gotówkę. Problem jest duży, skoro wskazano, że w samym 2020 roku łączne, uszczuplenia spowodowane przestępczością dotyczącą walut wirtualnych wyniosły 4,5 biliona dolarów [4, s. 76].

Z kolejna wykresie 2 zaprezentowano popularność poszczególnych walut wirtualnych w działalności przestępczej. Doskonale widać jak popularny w tej materii jest bitcoin.



**Wykres 2. Rola poszczególnych bitmonet w przestępczości z wykorzystaniem kryptowalut**

Źródło: [4, s. 79]

Kryptowaluty umożliwiają wykonywanie transakcji niemal całkowicie anonimowo. Daje to możliwość wykorzystania ich w działalności przestępczej. Za ich pomocą może odbywać się handel narkotykami, działalność terrorystyczna czy wyprowadzanie pieniędzy z przedsiębiorstw i unikanie płacenia podatków. Ponadto kurs kryptowalut jest bardzo nieprzewidywalny i często ulega zmianie. Daje to możliwość spekulacji, ale również nieuczciwych praktyk rynkowych. Dobrym przykładem takiej sytu-

acji były zmiany kursu kryptowaluty Dogecoin, która powstała dla żartu, bazując na bohaterze zabawnych obrazków w internecie. Do fali popularności przyczyniły się wpisy na twitterze Elona Muska, który w prostych i zabawnych słowach zwrócił uwagę świata na tą wirtualną walutę jednocześnie windując jej kurs.

Z kolei na wykresie 3 zaprezentowano kurs Bitcoina od 2017 roku. Widać jak dużą zmienność ceny prezentuje ta waluta. Pomimo, iż jest ona uważana za jedną z najstabilniejszych i najbezpieczniejszych kryptowalut, przewidzenie zmian jej kursu jest trudne.



**Wykres 3. Kształtowanie się kursu Bitcoina (w USD)**

*Źródło: [5]*

Cechą kryptowalut, która również wpływa na negatywny ich odbiór, jest ilość energii, jaka jest potrzebna do ich wytworzenia. Jak wynika z analizy De Nederlandsche Bank, pojedyncza transakcja Bitcoina generuje emisję CO<sub>2</sub> równą emisjom przeciętnej holenderskiej rodziny. Z kolei przez trzy tygodnie ślad węglowy samego Bitcoina wynosi niemal 37 megaton CO<sub>2</sub> rocznie. Okazuje się, że tyle samo generuje przez rok cała Nowa Zelandia [6]. Specyfika pozyskania kryptowalut wymaga ciągłego działania dużej ilości komputerów, których podzespoły wymagają dużej ilości energii, dzięki temu możliwe jest uzyskanie odpowiedniej mocy obliczeniowej, aby taki proces był opłacalny.

### **Wnioski**

Jak można zauważyć na przykładzie Salwadoru międzynarodowe instytucje finansowe nie są przychylnie wprowadzaniu kryptowalut do obrotu publicznego jako waluty obowiązującej w kraju obok walut tradycyjnych. Eksperymenty takie mogą skutkować obniżeniem ratingów kraju. Ponadto wiąże się to z zagrożeniami związanymi ściśle z funkcjonowaniem walut



wirtualnych. Wysoka i częsta zmienność ich kursów naraża budżet państwa na duże straty, które nie zawsze są możliwe do przewidzenia. Należy zwrócić uwagę, że nawet państwowy portfel kryptowalut pozostaje tworem wirtualnym, co może powodować zagrożenie ataków hackerskich i utratę kapitału.

Obecnie obowiązujące przepisy oraz poziom zrozumienia kryptowalut przez władze państwowe nie pozwala na skuteczne oraz bezpieczne wprowadzenie walut wirtualnych jako obowiązującego środka płatniczego. Wielu obywateli również nie jest przychylnych takim rozwiązaniom i w ogóle nie rozumie jak waluty cyfrowe działają oraz w jaki sposób będzie można je wykorzystać. Skorzysta na tym mały odsetek obywateli, którzy dobrze poruszają się w świecie wirtualnym.

Również kryminalna natura Bitcoina nie może pozostać niezauważona przez władze państwowe. Wprowadzenie tokenów do publicznego obrotu może pomóc w przestępczej działalności.

Poza przedstawionymi wyżej czynnikami można też stwierdzić, że oddziaływanie kryptowalut na środowisko jest zbyt duże, aby mogły one służyć jako alternatywa do tradycyjnych środków płatności. Potrzebne są konkretne przepisy prawa, które wynikną z dogłębnego zrozumienia funkcjonowania blockchainu oraz metod obrotu kryptowalutami tak, aby jasne było które działania są dozwolone. Dopiero, gdy zlikwidowana zostanie antysystemowa atmosfera wokół Bitcoina będzie można rozważyć wprowadzanie go jako obowiązującej waluty. Równie ważne będzie wykorzystywanie odnawialnych źródeł energii w procesie pozyskiwania kryptowalut, aby wywierały one jak najmniejszy wpływ na środowisko. Niezmienny zapewne pozostanie jednak niestały kurs kryptowalut, więc inwestowanie za ich pomocą państwowych pieniędzy ciągle będzie wiązało się z wysokim ryzykiem.

---

#### References:

1. Badanie przeprowadzone przez Centrum Badań Obywatelskich (CEC) Uniwersytetu Francisco Gavidia (UFG). URL: <https://www.economista.net/economia/Bitcoin--El-dolar-es-la-moneda-preferida-de-los-salvadorenos-a-la-hora-de-recibir-remesas-segun-un-sondeo-20210708-0027.html>
2. Badanie przeprowadzone przez Izbę Handlowo-Przemysłową Salvadora. URL: <https://camarasal.com/wp-content/uploads/2021/06/Encuesta-Bitcoin-CAMARASAL-2021-proyeccion-y-prensa-002.pdf>
3. Kabza M. Eksperyment monetarny Salvadora. 24.09.2021. URL: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/eksperyment-monetarny-salwadoru>

4. Opitek P., Góral K. Analiza kryminalna transferów kryptowalutowych w pracy prokuratora (cz. I). *Prokuratura i Prawo*. 2020. 4-5, S. 77.
5. BTS BitStamp USD. URL: <https://www.money.pl/pieniadze/bitcoin/bitstamp,btc-stampusd,usd.html>
6. Beldowicz A. Bitcoin. Jedna transakcja truje tyle, co cała rodzina przez 3 tygodnie, 19.01.2022. 2022. URL: <https://klimat.rp.pl/emisje/art19305201-bitcoin-jedna-transakcja-truje-tyle-co-cala-rodzina-przez-3-tygodnie>.

**M. Leszczyńska,**  
*PhD (Economics),*  
*Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych,*  
*Instytut Ekonomii i Finansów, Kolegium Nauk Społecznych,*  
*Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

---

## **MIKROFINANSOWANIE JAKO ALTERNATYWA DLA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PRZEDSIĘBIORSTW W DOBIE SPOWOLNIENIA GOSPODARCZEGO I KRYZYSU**

### **Wprowadzenie i problem badawczy**

Wybór sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jako przedmiotu badań wynika nie tylko z zainteresowania specyfiką funkcjonowania tych podmiotów, ale i przekonania o ważnej społeczno-ekonomicznej roli tych podmiotów w gospodarce narodowej i rozwoju społecznym. Ponadto zainteresowanie problemem badawczym postawionym w temacie artykułu wynika z faktu, że coraz częściej w licznych niewielkich przedsiębiorstwach, w wyniku niestabilności ich sytuacji finansowej, w ostatnim czasie spowodowanej pandemią, dokonują się zmiany w ogólnej strukturze pozyskiwanych źródeł finansowania w kierunku ich większej dywersyfikacji, w tym korzystania przez nie z systemów mikrofinansowania. Jest to spowodowane trudnościami w pozyskiwaniu kapitału na rynku bankowym, ze względu na brak ich wiarygodności finansowej. W tym kontekście ciekawym punktem odniesienia jest też sytuacja spowolnienia gospodarczego, czy w niektórych państwach nawet kryzysu, wywołanych pandemią Covid-19. Celem niniejszego artykułu jest próba przybliżenia problematyki mikrofinansowania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które z powodu braku wiarygodności kredytowej znajdują się poza formalnym systemem finansowym, nie mogąc uzyskać kredytu bankowego w bankach komercyjnych. Kwestia ta w rodzimej literaturze jest wciąż dosyć słabo opisana. Obecna była już w Polsce wprawdzie w latach 90. XX w., ale odnosiła się raczej li tylko do kwestii udzielania tzw. kredytów preferencyjnych przedsiębiorstwom funkcjonującym w sektorze rolnym.

### **Wyniki badań**

Współcześnie jednak w ramach ekonomii głównego nurtu tematyka ta nadal jest traktowana marginalnie, gdyż wychodzi się z założenia, że wrozwiniejętej gospodarce rynkowej charakterystycznym atrybutem

funkcjonujących w jej ramach podmiotów gospodarujących, w tym sektora MSP, jest nie tylko zróżnicowany dostęp do źródeł finansowania ich działalności, a także związane z tym ryzyko. Jednak w literaturze światowej, zwłaszcza w odniesieniu do krajów słabiej rozwiniętych (KSR) czy średnio rozwiniętych, podejmuje się wiele wątków tego złożonego zagadnienia, ze względu na jego wagę dla zdynamizowania ich rozwoju społeczno-gospodarczego. Tym nie mniej idea mikrofinansowania trafiła też na podatny grunt w krajach wysoko rozwiniętych, jako odpowiedź na problemy nowo tworzonych przedsiębiorstw, zwłaszcza start-upów.

Warto podkreślić, że w literaturze przedmiotu można spotkać też wiele różnych określeń dotyczących mikrofinansowania, co wywołuje poczucie, że definiuje się to zagadnienie na wiele sposobów w zależności od tego, jak badacze chcą spojrzeć na problem. Pojęcie mikrofinansów obejmuje bowiem wiele różnorodnych narzędzi wspomagających sektor małych i średnich przedsiębiorstw tj. kredyty, pożyczki, wkłady oszczędnościowe, ubezpieczenia, usługi transferowe i inne usługi finansowe, w tym szkolenia. Jednak najbardziej powszechnym narzędziem stosowanym w zakresie mikrofinansowania są tzw. mikrokredyty. Są one związane z udzielaniem niewielkiej kwoty pieniężnej przez banki lub inne instytucje mikrofinansujące, mogą być oferowane w postaci indywidualnych lub zbiorowych pożyczek, a także często bez dodatkowych zabezpieczeń. Badania nad mikrofinansami wskazują, że skuteczność produktów i usług oferowanych w zakresie mikrofinansów jest zależna od zakresu ich dostępności. Ich beneficjentami są różne podmioty gospodarujące, gdyż obok małych i średnich przedsiębiorstw, są to również gospodarstwa domowe o niskich dochodach. W tym ostatnim zakresie dostęp do mikrofinansowania pomagającym gospodarstwom rodzinnym (głównie rolnym) zaspokoić swoje podstawowe potrzeby. Korzystanie z usług finansowych przez gospodarstwa rodzinne o niskich dochodach prowadzi do polepszenia ekonomicznego bytu społeczeństwa, gwarantuje większą stabilność sytuacji finansowej i wzrost przedsiębiorczości przez samozatrudnienie [1]. Przez wspieranie udziału kobiet w sferze życia gospodarczego, mikrofinanse przyczyniają się także do podniesienia ich statusu, promują równość płci, prowadzą do tworzenia miejsc pracy i polepszenia sytuacji płacowej na rynku pracy [2]. W tym ostatnim zakresie warto wskazać na badania, z których wynika, że ponad 30% mikro- i małych przedsiębiorstw w Unii Europejskiej zostaje założonych przez osoby pozostające dotychczas bez pracy [3]. Fakt ten był znaczący dla uruchomienia na poziomie wspólnotowym w 2010

roku instrumentu o nazwie Progress, dla którego za jeden z podstawowych celów przyjęto wspieranie polityki zatrudnienia. Ten europejski instrument mikrofinansowy zwiększył dostępność mikrokredytów (tych do 25 tys. euro) przeznaczonych na zakładanie lub rozwijanie działalności małych firm. Instrument ten nie finansuje bezpośrednio przedsiębiorców, ale umożliwia wybranym podmiotom udzielającym mikrokredytów w krajach UE zwiększenie środków przeznaczonych na pożyczki. Cel ten osiąga się poprzez wydawanie gwarancji, a więc branie odpowiedzialności za część potencjalnego ryzyka straty ponoszonego przez te podmioty czy udostępnianie funduszy zwiększających środki przeznaczone na mikrokredyty. W ramach tej inicjatywy podmiotami udzielającymi mikrokredytów mogą być różne instytucje, w tym banki prywatne lub państwowe, pozabankowe instytucje mikrofinansowe, a także podmioty nienastawione na osiągnięcie zysku [4].

Przegląd literatury nie dostarcza jednak wystarczających wniosków na temat związków systemów mikrofinansowania a zmiennością źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw, a także ich odporności na zawirowania gospodarcze i kryzysy finansowe. Wychodzi się tu z założenia, że stabilna sytuacja finansowa, która wynika z dostępu do różnych form kapitału, przyczynia się do aktywizacji i odporności na sytuacje kryzysowe rozdrobnionego sektora przedsiębiorstw jako podmiotów działających na konkurencyjnych rynkach. Chodzi tu więc nie tylko o inicjowanie oraz utrwalanie postawy proaktywności takich przedsiębiorstw na rynku, ale i ich ochronę przed niekorzystnymi wstrząsami w gospodarce [5, s. 19-20]. Stabilna sytuacja finansowa, utrzymana poprzez umożliwienie takim przedsiębiorstwom wykorzystania szerszego zestawu możliwości ekonomicznych w zakresie dostępu do zewnętrznych źródeł kapitału, sprzyja także włączeniu społecznemu i może być kluczowym narzędziem napędzającym gospodarkę na trajektorię zrównoważonego wzrostu [6]. Wśród filarów, istotnych dla przedsiębiorstw, sprzyjających stabilności finansowej, wzmacniających i zapewniających ich zrównoważony rozwój, w kontekście tematyki podjętej w artykule, istotna jest zwłaszcza konieczność budowania sprzyjającego nieformalnego otoczenia finansującego ich potrzeby kredytowe w rodzimych gospodarkach - ujętego systemowo - istniejącego obok formalnego sektora finansowego, a także poprzez szerszy dostęp do źródeł finansowania, poprawy ich włączenia społeczno-gospodarczego oraz odporności na sytuacje kryzysowe [7]. Podkreśla się więc, że w odniesieniu do niewielkich przedsiębiorstw, z powodu wbudowanej niestabilności ich sytuacji finan-

sowej, ważna jest więc rzeczywista (realna) ich zdolność do pozyskiwania kapitałów z różnych źródeł (formalnych i nieformalnych) w różnych sytuacjach (zwłaszcza w sytuacji niepewnej sytuacji społeczno-gospodarczej, jaką tworzy gospodarka rynkowa). Mikrofinansowanie bowiem może także zapewnić takim przedsiębiorstwom zdolność do przetrwania średnio- i długoterminowych szoków finansowych.

Jak widać, problematyka mikrofinansowania wpisuje się też w coraz bardziej powszechny trend rozwoju oparty na koncepcji rozwoju zrównoważonego (*sustainable development* definiowane też jako *sustainability*) [8]. W jej ramach istotnym elementem aktywności gospodarczej, oprócz maksymalizacji efektu ekonomicznego z realizowanych przedsięwzięć, zwłaszcza w krótkim okresie, jest też dążenie do uzyskania konsensusu między osiąganiem celów ekonomicznych a zwiększeniem korzyści społecznych. Koncepcja ta wpisuje się w aktualne wyzwania współczesnych gospodarek rynkowych, w których coraz większą rolę i znaczenie przypisuje się nie tylko konieczności osiągnięcia korzystnych, długoterminowo utrzymujących się wartości makroekonomicznych, ale podkreśla się również aspekty społeczne w skali mikroekonomicznej [9]. Można się tu też odwołać do koncepcji zrównoważonych finansów (*sustainable finance*), gdyż coraz częściej dokonuje się ich interpretacji jako połączenia zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego i systemu finansowego [10]. Tym nie mniej faktem jest, że we w rzeczywistości gospodarczej funkcjonuje zarówno formalny, jak i nieformalny sektor finansowy. Współcześnie ich współistnienie obok siebie, a często i wzajemne powiązanie, wydaje się być przejawem konieczności. Dążenie do bardziej zrównoważonych finansów przedsiębiorstw poprzez praktykę mikrofinansowania, sprzyjającego inkluzyjnemu wzrostowi gospodarczemu i ich włączeniu społeczno-ekonomicznemu jest ważne, aby stawić też czoła nowym kryzysom. Kryzys Covid-19 w bardzo istotny sposób dotyka niewielkie przedsiębiorstwa, które są szczególnie narażone na skutki pandemii. Borykają się one bowiem z trudnościami w dostępie do środków produkcji, a przede wszystkim ze wzrostem ich cen, tymczasowymi ograniczeniami działalności gospodarczej, utrudniającymi im dostęp do rynków, co z kolei powoduje problemy ze sprzedażą produktów i usług. Ponadto ich dostęp do rynków może zostać ograniczony ze względu na zmiany w zachowaniu konsumentów, czy ogólne zamknięcie kanałów marketingowych i rynków.

## **Wnioski**

W krajowej i zagranicznej literaturze przedmiotu walory mikrofinansowania niewielkich, nowych, ale prężnie działających na rynku przedsiębiorstw, są podkreślane, zwłaszcza w kontekście ograniczania ryzyka destabilizacyjnych sytuacji finansowej, w odniesieniu do aktywizacji procesów gospodarczych zachodzących w perspektywie długoterminowej. Podkreśla się tu, że ma to ścisły związek z jakością funkcjonowania gospodarki państwa [11]. Jednak zagadnienia związane z rozwojem koncepcji mikrofinansowania należą do stosunkowo nowych i słabo zbadanych. Stąd należy zaznaczyć, że zawarte w artykule poglądy są jednak punktem wyjścia do dalszej dyskusji naukowej, a zwłaszcza badań praktycznych. Wskazane jest zwłaszcza szersze wpisanie tej koncepcji – odnoszącej się głównie do nieformalnej sfery finansowej – także do teorii ekonomii, ze względu na jej przyczynek do zrównoważonego rozwoju.

Jak widać, idea mikrofinansowania promuje więc system finansowy dostępny dla wszystkich, zrównoważony sektor prywatny i rozwój przedsiębiorczości. Mikrofinanse poza tym odgrywają istotną rolę nie tylko w życiu gospodarczym, ale i rozwoju społecznym, gdyż przyczyniają się do poprawy sytuacji społeczeństwa. Należy podkreślić, że w czasie kryzysu niewielkie przedsiębiorstwa wykazują większą ostrożność w korzystaniu z formalnych kredytów. Ponadto specyficzne cechy niektórych sektorów wymieniane są jako przyczyny ograniczeń kredytowych oraz wysokiego udziału samofinansowania w finansowaniu działalności opartej na zasadzie samozatrudnienia. Jednakże przyczyny te stają się także przesłankami wykorzystania źródeł zewnętrznych, w tym istniejących w gospodarce poza formalnym systemem finansowym. Należy jednak podkreślić, że przyczyn niskiego wykorzystania kredytów bankowych z sektora formalnego do finansowania działalności przedsiębiorstw, w stosunku do źródeł wewnętrznych, należy upatrywać zarówno ze strony kapitałodawców, jak i kapitałobiorców. Część z nich bowiem wynika z samowykluczenia przedsiębiorców z rynku kredytowego, część natomiast związana jest z niedoskonałościami formalnego rynku finansowego. W obliczu tych problemów dobrym rozwiązaniem dla przedsiębiorców może być współpraca z instytucją mikrofinansującą.

Mikrofinanse stanowią skuteczne narzędzie likwidacji wykluczenia w różnych wymiarach, w tym ekonomicznym i finansowym, a w efekcie także przyczynia się do ograniczania nierówności społecznych. Doświadczenia krajów zrzeszonych w Unii Europejskiej wskazują, że praktyka mikrofinan-

sowanie przedsiębiorstw jest przede wszystkim skutecznym narzędziem, które może być wykorzystane na gruncie wielu polityk sektorowych, w tym polityki społecznej, gospodarczej czy polityki zatrudnienia [12]. Co istotne – są one alternatywną metodą [13, s. 95, 130] finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w aspekcie możliwości pozyskania środków finansowych przez osoby fizyczne na założenie lub prowadzenie własnej działalności gospodarczej, poza formalnym systemem finansowym lub tylko przy jego współudziale. W mikrofinansowaniu główny nacisk zostaje położony na korzyści wynikające z nowych, nieformalnych form wsparcia dla przedsiębiorców i ich pracowników. W obliczu spowolnienia gospodarczego i groźby kryzysu gospodarczego ułatwiony dostęp do pozabankowych źródeł finansowania nie tylko promuje, ale i wspiera rozwój mikroprzedsiębiorstw. Brak przedstawionej formy pomocy, czyli tzw. finansów alternatywnych, prowadziłby do istotnych ograniczeń w dostępie do pożyczek i poręczeń, zwłaszcza dla przedsiębiorców z niewielkim kapitałem, a przede wszystkim do wzrostu kosztów zaciągnięcia przez nich zobowiązań kredytowego. Najbardziej istotne jest to, że wsparcie instytucji mikrofinansujących, a w Unii Europejskiej także w postaci inicjatyw wspólnotowych, gwarantujących na ten cel środki unijne, umożliwi udzielenie poręczenia lub kredytu na korzystniejszych warunkach (przy obniżonym wkładzie własnym, niższych opłatach i oprocentowaniu, wydłużonym okresie działania danego instrumentu czy łagodniejszych wymogach co do okresu działania przedsiębiorstwa). Obserwacja bieżącej sytuacji społeczno-gospodarczej, spowodowanej pandemią wskazuje, że konieczne jest znalezienie równowagi między działaniami w zakresie zaostrzenia wymogów kredytowych a pobudzeniem wzrostu gospodarczego poprzez wspieranie przedsiębiorczości. Mikrofinansowanie nie jest konkurencyjną formą finansowania działalności przedsiębiorstw w stosunku do działalności kredytowej banków komercyjnych, ale jej istotnym uzupełnieniem. Poza tym należy podkreślić, że jest ono istotnym ogniwem biorącym udział w ograniczaniu niedoskonałości współczesnych rynków finansowych. Punkt widzenia przyjęty w artykule wpisuje się w holistyczne podejście do kwestii pośrednictwa finansowego.

---

#### References:

1. Fila J. Mikrokredyty w Unii Europejskiej – istota, znaczenie, instrumenty. Łódź: Uniwersytet Łódzki, 2011.
2. Mikrokredyty i mikrofinanse. Dokument opracowany przez Ośrodek Informacji ONZ w Warszawie na podstawie materiałów ONZ. URL: <http://www.unic.un.org/pl/>



rok\_mikrokredytu/mikrokredyty\_mikrofinanse.php

3. Katarzyna Stabryła-Chudzio K. Mikropożyczki jako jedna z form reakcji na kryzys gospodarczy – rozwiązania Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe Polskie Towarzystwo Ekonomiczne*. 2012. No. 13. 173-182.
4. Mikrofinansowanie Progress. URL: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=836&langId=pl>
5. Corrado G., Corrado L. Inclusive finance for inclusive growth and development. *Current Opinion in Environmental Sustainability*. 2017. Vol. 24. P. 19-23.
6. Hasmath R. Inclusive growth, Development and Welfare Policy. A Critical Assessment, RoutledgeStudies in Governance and Public Policy. New York and London: Routledge Taylor & Francis Group, 2015.
7. Czajkowska A. (2012). Mikrofinansowanie w warunkach kryzysu. *Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica*. 2012. No 266. S. 327-339.
8. Kłobukowska J. Mikrofinanse w Europie. *Oeconomia Copernicana*. 2013. No 2. S. 133-145.
9. Solarz J.K., Klamut E. (red.). Holistyczne pośrednictwo finansowe. Łódź-Warszawa: Wyd. Społecznej Akademii Nauk, 2019.
10. Mikołajczyk B., Kurczewska A. Mikrokredyty w Europie sposobem na pobudzenie przedsiębiorczości i walkę z wykluczeniem społecznym. Warszawa: Difin, 2011.
11. Alińska A., Czepirska I. (2018). Polityka publiczna wobec sektora mikrofinansów – analiza stanu i kierunki zmian. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace Szkoła Główna Handlowa*. 2018. 3. S. 201-217.
12. Porretta P., Pes G. N. *Microfinance, EU Structural Funds and Capacity Building for Managing Authorities. A Comparative Analysis of European Convergence Regions*. New York: Palgrave-Macmillan, 2016.
13. Alińska A. *Alternatywne finanse*. Warszawa: CeDeWu, 2019.

**R. Pyrek,**

*MSc, Assistant,*

*Department of Economics and International Economic Relations,  
Institute of Economics and Finance, University of Rzeszów, Poland*

---

## **WORK LIFE BALANCE – DEFINITION AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT**

The idea of *Work Life Balance* (WLB) was created in the United States in the second half of the 1980s. in 20th century. The use of this formula was a forced by employees, when they were choosing a place of work take into account not only the received salary. Other factors are also important for people employed in the company: atmosphere at work, reconciliation of professional duties with private life [5]. There are many definitions of *Work Life Balance* in Polish and foreign literature. This concept can be defined as the ability to combine work with other dimensions of human life, such as home, family, social activity and personal interests.

This balance occurs when work does not take over private life and, conversely, when non-work life is not at its expense [2]. Moreover, companies implementing programmes of the discussed idea by themselves create definitions for their own needs. *Work Life Balance* is a concept that is a systemic solution to help employed people maintain a balance between work and private life and to help them combine different social roles to achieve satisfaction in both spheres of life. People work more and the less time they dedicate to other activities, such as leisure. Leisure time is important from the point of view of human well-being. the time we have at our disposal after fulfilling our professional duties can have various functions. the literature often mentions functions related to leisure, entertainment, the development of interests and talents, and the search for a place in society [3]. Analysing literature, reports and materials presented on websites of many companies, it is possible to distinguish the most frequently applied *Work Life Balance* practices, which include, among others: flexible working hours, remote working or numerous benefits for parents. Flexible forms of employment consist in the possibility to perform work at any time. Thanks to this solution, employees can often combine their professional and private lives. In this case, employees do not have to stress about being at their place of work at strictly specified hours. Undoubtedly, this solution has a significant impact on the atmosphere in the

workplace, as it is very positively perceived by many employees. Flexible forms of employment use ways of performing work that differ from the generally accepted traditional model [1]. The concept is generally defined in the literature as the use of human labour in a way that facilitates the conciliation of professional and individual responsibilities. Flexible forms of employment are particularly attractive for those employees who cannot work full-time or in one place of work, such as mothers take care of young children.

Another practice is remote working, thanks to which an employee may perform their duties at home. Remote work is often confused with telework, so it is worth sorting out the meaning of both conceptual categories on the grounds of the Polish labour market. At present, the Polish Labour Law only contains provisions concerning telework. According to the Law, an employee may perform his duties in the form of the so-called telework (Article 67 § 1), whereby the work may be performed regularly outside the workplace, using electronic means of communication within the meaning of the provisions on the provision of electronic services.

According to the new provisions of the Law, remote work will be work involving the performance of work in whole or in part in the place of residence of the employee or in another place agreed upon by the employee and the employer, in particular through the use of means of direct remote communication. Such type of work may be agreed upon while concluding the employment contract or already during the employment. If such an agreement is made during the employment relationship, both the employer and the employee will be able to take the initiative (Draft amendment to the Act, 2021).

With parents and caregivers in mind, a directive (Directive 2019/1158) of the European Parliament and Council concerning the *Work Life Balance* concept was enacted in 2019. Among other things, it requires the Member States of the European Union to implement new parental leave legislation by August 2022.

The Directive of the European Parliament and of the Council (EU), known as the *Work Life Balance* Directive, is a response to changes in society over recent years and the associated need to better reconcile work and family life.

The aim of the directive is to ensure the implementation of the principle of equality between men and women on the labour market and to encourage a more equal sharing of caring responsibilities between them. Furthermore, its provisions are intended to ensure an increase in women's participation in the labour market and to extend men's use of family leave or flexible working arrangements. Article 9 of the Directive talks, among other things, about the

possibility of shortening working hours, flexible working hours and workplace adaptation for all working parents and carers of children under the age of 8. The aim is also to enable employees to take leave to care for relatives in need of support. Additionally, according to Article 7 of the Directive, every worker will be entitled to time off from work for reasons of force majeure. This applies to urgent family matters caused by illness or accident if the worker's immediate presence is necessary.

The Directive regulates the following issues related to parents leave:

1. Father's paternity leave – leave on the occasion of the birth of a child, which can be taken by fathers or equivalent second parents – of 10 working days. Polish labour legislation is more positive in this respect.

2. Parental leave – leave for parents on account of the birth or adoption of a child, amounting to 4 months. Each parent is entitled to two months of parental leave separately, which are not transferable. It is worth pointing out that Polish law does not currently provide for a portion of parental leave to be granted to each parent individually, with the exception of the first 14 weeks of maternity leave for the child's mother. Parental leave can be taken before the child reaches the age of eight.

3. Care leave – leave for employees of 5 days to provide personal care or support to a relative or a person living in the same household for serious medical reasons. In the Polish Labour Code there is a leave of 16 hours or 2 days, the so-called “child care”. The Directive extends the care leave also to other family members: mother, father, spouse or partner in a civil partnership – if the law of the Member State allows partnerships.

The Directive covers all employees bound by an employment contract or in any other employment relationship defined by law. The Polish government reveals changes in connection with the *Work Life Balance* Directive. The list of legislative and programme works of the Council of Ministers includes assumptions to the draft act implementing the *Work Life Balance* Directive and the Directive on transparent and predictable working conditions. The draft itself has not yet been published, only the planned date of its adoption, i.e. the second quarter of 2022, has been announced.

The Polish lawmaker is required to implement the *Work Life Balance* Directive into Polish law by enacting an act amending, among other things, the Labour Code. In addition to the changes to leave, the Polish government must also apply other guidelines of the EU Directive, which relate to: force majeure exemptions from work; and flexible work organization. Exemptions from

work due to force majeure – such exemptions in the amount of 2 days or 16 hours per year will be possible in urgent family matters caused by an illness or an accident. During this time the employee will retain the right to 50% of remuneration.

The legislation also provides for facilitating the use of flexible working arrangements. This solution, designed to help workers achieve a better *Work Life Balance*, is introduced by Article 9 of the *Work Life Balance Directive*. This provision obliges EU Member States to give workers with children up to the age of 8 years and their careers the right to request flexible working arrangements with their employer in order to provide care.

*Flexible working arrangements, according to Article 3(1)(f) of the Work Life Balance Directive*, means the possibility for the worker to adapt his or her working arrangements, including through the use of remote working, flexible work schedules or reduced working hours.

The employer, on the other hand, will be obliged to consider the employee's request within a reasonable time taking into account both the needs of the employer and the employee. In the event of a refusal, the employer will have to additionally justify its position. It is worth noting that the EU legislator has given Member States the right to make the granting of the employee's right to apply for flexible working arrangements conditional on the period of employment with the employer or the length of service with the employer, but not exceeding 6 months.

In point 34 we read of the *Work Life Balance Directive*, the possibility of flexible working arrangements for workers after the birth of a child in the family is intended to encourage such workers to remain in the labour market and to adapt their work to their childcare responsibilities.

In addition, the draft Act also provides for changes to other labour law provisions including: The possibility for the parent of a child under 8 years of age not to consent to overtime or night work. Currently, the regulations provide that consent is required from parents of children under 4 years of age. Changes to the rules on termination of fixed-term employment contracts – making them equal to those in force for permanent contracts (the need to indicate the reason for termination, consultation of the intention to terminate with a trade union, the employee's right to reinstatement in the event of an appeal against termination).

Socially responsible companies should take initiatives to address the difficulties of reconciling the working and private lives of their employees. En-

abling employees to benefit from various *Work Life Balance* programmes is a challenge for many companies. However, it should not be forgotten that *Work Life Balance* programmes are quite expensive and are preferred mainly by large companies. The European Union, by adopting the *Work Life Balance* Directive, aimed to give working parents and carers equal opportunities on the labour market. The Polish legislator is obliged to implement the directive concerning the *Work Life Balance* concept, and then every employer will be obliged to observe the amended Labour Law.

---

#### References:

1. Berezka A. Nietypowe formy zatrudnienia w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*. 2021. No. 28. URL: [https://wneiz.pl/nauka\\_wneiz/sip/sip28-2012/SiP-28-97.pdf](https://wneiz.pl/nauka_wneiz/sip/sip28-2012/SiP-28-97.pdf)
2. Borkowska S. (red). *Praca a życie pozazawodowe*. Warszawa Przyszłość pracy w XXI wieku, 2004.
3. Bywalec C., Rudnicki L. *Konsumpcja*. Warszawa: PWE, 2002. 272 s.
4. Kodeks pracy, art. 67, Dz. U. 1974 Nr 24 poz. 141, ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r., rozdział II b Zatrudnianie pracowników w formie telepracy. URL: [https://www.polskieforumhr.pl/wp-content/uploads/2018/12/Kodeks\\_pracy.pdf](https://www.polskieforumhr.pl/wp-content/uploads/2018/12/Kodeks_pracy.pdf)
5. Mazur-Wierzbicka E. *CSR w dydaktyce, czyli jak uczyć studentów społecznej odpowiedzialności*. Szczecin: Stowarzyszenie Kreatywni dla Szczecina, 2012. 256 s.
6. Projekt o zmianie ustawy – Kodeks pracy, ustawy O rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych oraz ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy z dnia 18.05.2021. URL: <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs/2/12346911/12789150/12789151/dokument503604.pdf>

**W. Szopiński,**  
*doktor;*  
**W. Kuźniar,**  
*doktor habilitowany,*  
*Instytut Ekonomii i Finansów, Kolegium Nauk Społecznych,*  
*Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

---

## **ZNACZENIE BADAŃ JAKOŚCIOWYCH W PROCESIE POZYSKIWANIA INFORMACJI O KONSUMENTACH**

### **Wstęp**

Dynamiczne zmiany strukturalne zachodzące na współczesnym rynku tworzą wciąż nowe wyzwania dla przedsiębiorstw i innych organizacji, które muszą im sprostać w procesie kreowania wartości dla klienta. Ciężar tych wyzwań zależy od charakteru megatrendów wynikających ze złożonych uwarunkowań demograficznych, ekonomicznych oraz społeczno-kulturowych. Określają one zmiany postaw i zachowań konsumentów na rynku oraz w innych sferach życia społecznego. Układ uwarunkowań rozwoju konsumpcji w końcu XX i na początku XXI w. kształtuje się w następujących przekrojach: demograficznym, kulturowym, ekonomicznym, technologicznym oraz ekologicznym. W każdym z tych obszarów występują istotne zmiany, których zakres i charakter wyznaczają kierunki przekształceń konsumpcji i sprzyjają powstawaniu nowych modeli konsumpcji, stylów życia i zachowań konsumenckich [5, s. 25].

Zachowania konsumentów stanowią główny obszar zainteresowań badaczy marketingowych. Zrozumienie tychże zachowań jest niezbędne, aby prowadzić skuteczne działania marketingowe, co nierzadko budzi wątpliwości natury etycznej. Zakłada się bowiem, że celem działań marketingowych jest zaspokojenie potrzeb konsumentów (często tych nieuświadomionych), nato-miast trudno postawić wyraźną granicę pomiędzy tym, co jest odpowiedzią na potrzeby konsumentów, a co już ich kreowaniem [7, s. 26]. Problem ten dotyczy głównie badań stosowanych, jednakże badanie zachowań konsumentów z punktu widzenia naukowego jest równie interesujące co potrzebne w celu zebrania niezbędnych informacji o konsumentach, by dostosować ofertę produktową zgodnie z ich oczekiwaniami.

## **Istota badań marketingowych**

Najważniejszym elementem prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku jest stałe wykorzystywanie informacji. Każda decyzja marketingowa powinna opierać się na rzetelnych informacjach dotyczących szeroko rozumianego otoczenia zewnętrznego, nabywców, konkurencji i pozycji przedsiębiorstwa na rynku, gdyż w przeciwnym razie istnieje duże prawdopodobieństwo popełnienia błędu.

W wielu sytuacjach decyzyjnych należy skorzystać nie tylko z bieżąco zebranej informacji, ale także przeprowadzić badania marketingowe rozwiązujące specyficzne problemy. Badania dostarczają danych, które po szczegółowej analizie i interpretacji dają odpowiedzi na zadane pytanie. To właśnie dzięki badaniom marketingowym szczególnie o charakterze jakościowym można dowiedzieć się jakie są potrzeby naszych klientów i czy można je zaspokoić w sposób godzący satysfakcję nabywcy z interesem gospodarczym. Badania pełnią również rolę kontroli podjętych i wykonanych decyzji przez określenie skuteczności działań marketingowych, produkcyjnych, handlowych, finansowych i administracyjnych. Dzięki temu jest możliwe sprawdzenie, czy realizacja zadań decyzyjnych jest zgodna z zamierzeniami, czy należy zmodyfikować uprzednio podjęte decyzje, czy też należy z nich nawet zrezygnować.

Badania muszą mieć charakter kompleksowy tzn. muszą dostarczać informacji nie tylko o tym, jaka jest reakcja nabywców w stosunku do produktów lub usług, ale również kim są nabywcy (do jakiego segmentu należą), a także jakimi motywacjami kierują się przy zakupie towarów. Wiąże się z tym konieczność respektowania potrzeb społeczeństwa (nabywców), jako głównej przesłanki do podejmowania decyzji rynkowych. Jeżeli przedsiębiorstwo nie będzie zaspokajało potrzeb nabywców zgodnie z ich oczekiwaniami, to jego oferta rynkowa (towary, usługi) nie zostanie przez społeczeństwo zaakceptowane, w związku z czym będzie ono narażone na straty ekonomiczne, nie wyłączając konieczności zaprzestania działalności.

Podejmowaniu wszelkich przedsięwzięć rynkowych towarzyszy występowanie określonego ryzyka. Ryzyko to wynika przede wszystkim z dynamicznego charakteru procesów oraz zjawisk rynkowych, a zwłaszcza z ciągłej zmiany sytuacji rynkowej. Zrozumiałe jest dążenie do wyeliminowania lub zredukowania ryzyka. Można tego dokonać poprzez rozszerzenie informacyjnych postaw podejmowania decyzji, co następuje w rezultacie badań marketingowych. Badania marketingowe to pierwszy krok i fundament podejmowania przez przedsiębiorstwa trafnych decyzji marketingowych. Na ich podstawie firmy oferują nabywcom, to czego oczekują.



W literaturze można spotkać wiele definicji badań marketingowych, które są różnie sformułowane w zależności od autora. Według P. Kotlera: "badania marketingowe to systematyczne planowanie, zbieranie, analiza i przekazywanie danych i informacji istotnych dla sytuacji marketingowej, w jakiej znajduje się przedsiębiorstwo"[3, s. 120]. Natomiast G.E. Breen oraz A.B. Blankenship definiują je następująco „badania marketingowe to każde planowanie i zorganizowane działanie zmierzające do poznania nowych faktów i zdobycia nowej wiedzy ułatwiającej podejmowanie lepszych decyzji marketingowych”[1, s. 14]. Z kolei definicja K. Mazurek-Łopacińskiej mówi, iż: „badania marketingowe obejmują diagnozę potrzeb informacyjnych przedsiębiorstwa, selekcję zmiennych oraz gromadzenie, analizowanie i interpretowanie danych służących podejmowaniu decyzji marketingowych”[6, s. 14].

Większość definicji badań marketingowych jest do siebie podobna pod względem merytorycznym. Ich istotę stanowi z jednej strony praktycznych charakter, który wyraża się szeregiem konkretnych działań związanych z pozyskiwaniem, przetwarzaniem, analizą i interpretacją danych. Natomiast z drugiej strony cel, któremu służą, a mianowicie dostarczanie decydującemu informacji potrzebnych do podejmowania korzystnych decyzji marketingowych. Dlatego też, pomoc w decydowaniu należy uznać za podstawową przesłankę przeprowadzanie badań marketingowych.

Każde badanie, aby mogło być przydatnym dla firmy, musi odznaczać się kilkoma cechami, które tworzą tzw. użyteczność badań marketingowych, do których należy wymienić:

- aktualność, czyli konieczność prowadzenia badań systematycznych;
- dostępność, co oznacza, że jeżeli nie ma możliwości dotarcia do dokładnych informacji, to badania nie mają sensu;
- obiektywizm, co wynika z tego, że oczekuje się od nich rzetelnych wyników;
- opłacalność, czyli korzyści z ich wykorzystania muszą przewyższać koszty realizacji.

Głównym przesłaniem badań marketingowych jest dostarczenie informacji niezbędnych do opracowania programu marketingowego oraz doskonalenia procesów decyzyjnych. Istnieje również wiele przyczyn składających się na wciąż rosnące znaczenie badań marketingowych. Najistotniejszą jest działalność w warunkach przewagi podaży nad popytem, dlatego też kierowanie się tu orientacją marketingową wymaga od przedsiębiorstw stosowania badań marketingowych, które umożliwiają poznanie konsumentów oraz ich potrzeb. Jeżeli chodzi o bardziej szczegółowe przyczyny, to należy zwrócić szczególną uwagę przede wszystkim na następujące elementy [8, s. 54-55]:

- zmiany w otoczeniu przedsiębiorstw – decydują one o możliwościach działania. Im zmiany te są częstsze i większe, tym większa jest rola badań, dzięki którym firma może dopasować się do sytuacji na rynku,
- złożoność zachowań nabywców – wraz z rozwojem cywilizacyjnym i globalizacją zmieniają się potrzeby, motywy, a także postawy konsumentów. Szczególnie widoczne jest to w krajach wysokoprzemysłowych, w których rośnie znaczenie potrzeb wyższego rzędu,
- rozszerzanie się terytorialnego zasięgu działania firm – wchodzą one na nowe, nieznane rynki, dlatego też badania są wówczas konieczne, aby zmniejszyć ryzyko działania na takim rynku,
- coraz większe ryzyko podejmowania decyzji ze względu na silną konkurencję – nieprzemyślane działanie często staje się przyczyną bankructwa,
- coraz większa liczba produktów i marek na rynku – im jest ich więcej, tym więcej wysiłku należy włożyć, aby właściwie planować swój marketing-mix, co wymaga szerszego wykorzystania badań marketingowych.

Badania marketingowe są specyficznym narzędziem w procesie podejmowania decyzji, które łączą się z rozwiązywaniem problemów, z jakimi boryka się przedsiębiorstwo, a także wykorzystywaniem dogodnych okoliczności oraz określeniem taktyki i strategii działań, by sprostać oczekiwaniom konsumentów.

### **Badania jakościowe a proces decyzyjny konsumenta**

Badacze rynku, specjaliści ds. marketingu i menedżerowie dostrzegają coraz większy dysonans pomiędzy tym, co klienci oficjalnie deklarują, a tym, jakie podejmują działania. Zastosowanie metodologii badań jakościowych, której celem jest dotarcie do „wnętrza” konsumenta, rozpoznanie jego emocji, ukrytych motywów i potrzeb, staje się więc niezbędne w identyfikacji rzeczywistych zachowań rynkowych. Metody jakościowe umożliwiają „wyjście” poza deklaracje konsumenta, rozpoznanie jego nieświadomych schematów postępowania oraz zrozumienie przyczyn irracjonalnych decyzji.

Badania jakościowe to badania, które koncentrują się na „głębszej” analizie danego zjawiska. W badaniach jakościowych główny nacisk położony jest na to, aby za pomocą specjalnych technik badawczych lepiej i dokładniej zrozumieć analizowane zjawisko. Badania jakościowe nigdy nie przedstawiają się w liczbach a dotyczą charakterystyki badanych zjawisk. Skupiają się na identyfikacji faktów, pomiarze danych, najczęściej odpowiadają na pytania; co, ile, jak silnie, jak często, w jakiej części. Jakościowa analiza danych jest procesem skomplikowanym, ponieważ nie

istnieją wzory badań jakościowych. Badani wyrażają swój pogląd oraz opinie bez narzucania wariantów odpowiedzi [10, s. 107-108].

Badania jakościowe mają na celu uzyskanie odpowiedzi na pytanie, dlaczego konsument zachowuje się w określony sposób na rynku, np. kupuje takie, a nie inne produkty, preferuje pewne marki. Badania jakościowe są niezastąpione w tych wszystkich sytuacjach, w których zachodzi potrzeba poznania przyzwyczajzeń konsumenta, używanego przezeń języka i sposobu wyrażania myśli oraz ukrytych motywów postępowania na rynku, które trudno zbadać, zadając pytania w sposób bezpośredni, typowy dla badań ilościowych. Do głównych obszarów zastosowań badań jakościowych należą badania: produktu w różnych fazach cyklu życia, opakowań, wizerunku marki i jej relacji z konkurencją, określania ceny produktu i metod promocji, satysfakcji konsumentów, reklam i efektów kampanii reklamowych [9, s. 5].

Istnieje wiele technik jakościowych zdobywania danych, takich jak: pogłębione wywiady indywidualne, zogniskowane wywiady grupowe, obserwacja, studium przypadku, burza mózgów, pytania otwarte w ankietach [4, s. 7-8]. Badania jakościowe opierają się zarówno na określonych metodach, jak i napewnego rodzaju nastawieniu. Aby opracować projekt badań jakościowych, należy: przedstawić zamysł czy zainteresowanie badawcze w postaci mniej lub bardziej precyzyjnego problemu badawczego, przyjąć określoną perspektywę badawczą umiejętnie uzasadnić ten wybór, zapoznać się z najnowszymi teoriami oraz literaturą przedmiotu na poziomach: epistemologicznym, teoretycznym, metodologicznym oraz empirycznym, związanym z przedmiotowym obszarem badawczym. Badania jakościowe cechują się subiektywnością, zachowaniem empatycznym badacza w stosunku do osoby badanej, początkowo szeroką perspektywą badawczą, zawężaną w trakcie realizacji badań lub odwrotnie, perspektywą wąską, poszerzaną poprzez zwiększanie próby, elastyczną strukturą metodologiczną, czyli mniejszym rygorem metodologicznym niż badania ilościowe, nie korzystają ze standaryzowanych narzędzi badawczych. W badaniach typu jakościowego badacz zbiera teksty, następnie je przetwarza, np. prowadzi narrację, a w przypadku badań pedagogicznych – debatę pedagogiczną. Badania jakościowe pozwalają na analizę mozaiki faktów, na ujawnianie subtelności, niuansów, czynników drugorzędnych oraz odkrywają rolę i znaczenie kontekstu badawczego. To oznacza, że mogą one być źródłem głębszego zrozumienia zjawisk czy procesów. Badacze są przekonani, że poznając strukturę przebiegu zjawisk czy procesów, odkryli mechanizmy rządzące bardzo zróżnicowanymi obszarami, takim jak: język opisu, narracja,

system znaków, kody, analityczne preferencje, formy interakcji społecznych, sedno problemów edukacyjnych i kulturowych czy osobiste doświadczenie badacza i jego preferencje badawcze [2, s. 9].

### **Podsumowanie**

Podstawową zasadą w marketingu jest ukierunkowanie działań firmy na potrzeby klienta, ponieważ to jego zadowolenie jest najlepszą przesłanką do uzyskania zysków w przyszłości, a usatysfakcjonowany klient, poprzez dokonywanie zakupów, tworzy również pozytywną opinię o firmie i produktach. Takie podejście wskazuje jednoznacznie na traktowanie monitorowania zadowolenia klienta przy pomocy badań jakościowych jako koniecznej inwestycji w przyszłość przedsiębiorstwa i jego pozycji na rynku. Warto nadmienić, że rynek jako kategoria dynamiczna może ulegać bardzo szybkim przemianom, a brak odpowiednio szybkiej reakcji na zmieniające się potrzeby klienta może spowodować, że w nowej rzeczywistości nie będzie na rynku miejsca dla naszego przedsiębiorstwa lub dla części naszych produktów.

---

### **References:**

1. Breen G.E., Blankenship A.B. *Badania marketingowe w twojej firmie*, Warszawa: PWE, 1995.
2. Juszczak S. *Badania jakościowe w naukach społecznych. Szkice metodologiczne*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, 2013.
3. Kotler P. *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*. Warszawa: Wyd. Gebethner i Ska, 1994.
4. Maison D., Noga-Bogomilski A. *Badania marketingowe. Od teorii do praktyki*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2007.
5. Mazurek-Łopacińska K. *Zachowania konsumentów na współczesnym rynku. Perspektywa marketingowa*. Warszawa: PWE, 2021.
6. Mazurek-Łopacińska K. *Badania marketingowe. Podstawowe metody i obszary zastosowań*, Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 1996.
7. Mąciak R., Nalewajek M. *Kreowanie potrzeb a dostarczanie wartości – marketing po jasnej i ciemnej stronie Mocy? *Handel Wewnętrzny*. 2013. No. 3.*
8. Nowacka A., Nowacki R., *Podstawy marketingu*, Warszawa: Wydawnictwo Difin, 2004.
9. Olejnik I., Kaczmarek M., Springer A. *Badania jakościowe. Metody i zastosowania*. Warszawa: CeDeWu, 2018.
10. Trocki M. *Ocena projektów – koncepcje i metody*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2013.

**I. Wilk**  
*student,*  
*Koło Naukowe «Interkreator» Sekcja: «Ekonomia Rozwoju»;*  
*Scientific supervision by:*  
**M. Leszczyńska,**  
*PhD (Economics),*  
*Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych,*  
*Instytut Ekonomii i Finansów, Kolegium Nauk Społecznych,*  
*Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

---

## **OBLICZA GLOBALIZACJI**

### **Wprowadzenie, problem badawczy i metodyka**

W dzisiejszym świecie w przekazach medialnych i naukowych bardzo często pojawia się termin “globalizacja”. Jest to bowiem bardzo aktualna problematyka ze względu na to, że procesy wchodzące w jej skład dzieją się bardzo szybko i dotyczą każdego człowieka na ziemi. Wbrew pozorom jest to kontrowersyjny temat ze względu na swój rozległy charakter i wielopłaszczyznowość. Dla jednych jest to szansa na dalszy rozwój całego świata, czy postępu zarówno gospodarczego, jak i cywilizacyjnego. Jednakże istnieje także przeciwny pogląd mówiący, że jest to bardzo duże zagrożenie dla krajów, utrudniające, czy wręcz uniemożliwiające równomierny rozwój państw na świecie. Te spory wynikają z pewnych sprzeczności globalizacji. Podejście do tego zjawiska zależy od ustalonych priorytetów co do celów czy od punktu odniesienia, ponieważ skutki są różnorodne w zależności od kryterium. Są zarówno podmioty, które bardziej niż inne korzystają na zachodzących procesach, ale także i te które na nich cierpią. Globalizacja wymyka się spod kontroli, jest wręcz procesem, którego nie da się natychmiastowo zakończyć czy cofnąć. Należy więc umiejętnie odnaleźć się w świecie, w którym ona istnieje i do tego niezbędna jest wiedza naukowa i obserwowanie bieżących wydarzeń. Celem tego artykułu jest przybliżenie samego pojęcia globalizacji oraz omówienie jego sprzeczności, czy perspektyw rozwoju. Dodatkowo omówione zostaną przyczyny tego zjawiska, a także zostanie poruszona również kwestia wpływu pandemii COVID-19 na proces globalizacji.

### **Wyniki badań i dyskusja**

W celu pełniejszego zrozumienia omawianego zjawiska należy zapoznać się z samą definicją tego pojęcia. W literaturze przedmiotu istnieje wiele

definicji tego terminu, w zależności od aspektu, na który jest kładziony główny nacisk. Globalizacją nazywamy proces zwiększania się i rozrastania wspólnych zależności między krajami, a także między różnymi podmiotami w tych państwach, co wynika z zwiększającej się liczby i wielkości transakcji, w tym przepływu kapitału, dóbr, siły roboczej, czy informacji i technologii; a także z działalności różnych podmiotów. To wszystko prowadzi do powstawania i poszerzania sieci powiązań oraz wiąże się z integracją. Globalizacja nie odbywa się tylko na płaszczyźnie ekonomicznej i gospodarczej, ale także politycznej, demograficznej, społecznej i kulturowej. Jest to proces bardzo złożony i wielopoziomowy, powiązany z nauką i techniką. Faktem, który może dziwić jest to, że dopiero w latach 90. XX wieku nastąpiło zyskanie popularności tego terminu, a jeszcze w latach 80. XX wieku to pojęcie nie było opisywane w słownikach. Nie oznacza to jednak, że to zjawisko pojawiło się z dnia na dzień, bowiem jest wynikiem wielu działań i procesów mających miejsce na przestrzeni wieków [1].

Z powodu złożoności globalizacji, nie jest możliwe zmierzenie jej przy pomocy jednego wskaźnika, dlatego w tym celu wykorzystuje się zestawy kilku parametrów. W historii tego zjawiska powstało wiele różnorodnych mierników, np. indeks globalizacji wykorzystujący 12 lub 16 wskaźników, KOF Index of Globalization, Maastricht Globalisation Index czy New Globalisation Index. Ze względu na charakter poboczny tego aspektu zostanie omówiony tylko jeden miernik, a mianowicie indeks globalizacji, który został opracowany i opublikowany w "Foreign Policy" w 2001 roku. Jest to jeden z pierwszych indeksów. Złożony jest z 12 wskaźników, które zostały podzielone na 4 grupy. Niektóre parametry dodatkowo zostały przyporządkowane do wyższych wag niż pozostałe. Różnorodność indeksów i wag powoduje rozbieżności między wynikami obliczonymi za pomocą tej i innej metody. Pod tym względem padają zarzuty subiektywnego doboru konkretnych indeksów i manipulowania wynikami w celu ukazania korzystniejszego obrazu globalizacji. Nie można jednak na tej podstawie wnioskować, że mierzenie globalizacji jest niepotrzebne i pozbawione sensu, ponieważ jest to proces potrzebny [2].

Należy pochylić się również nad przyczynami jej występowania. Jest to bardzo trudne, ponieważ te determinanty są zróżnicowane i złożone. Zostały sklasyfikowane w kilku różnych podgrupach w celu sprawniejszego ukazania tego problemu. Pierwszą grupą są czynniki polityczno-prawne, wśród których wymienia się: znoszenie barier występujących w handlu międzynarodowym, występowanie bloków handlowych takich jak Unia Europejska, rozpad

Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich, reformy w systemach państw, które wchodziły w skład ZSRR, dołączenie Chin do Światowej Organizacji Handlu, czy prywatyzacja. Do czynników społecznych należą: wzrost globalnej konkurencji, rosnąca konsumpcja na dobra i usługi, a także ujednoczenie gustów konsumentów. Następną grupą są czynniki ekonomiczne, tj. urynkowanie gospodarki, liberalizacja gospodarcza, wzrastające dochody ludności, handel światowy, rynki finansowe. Do ostatniej grupy czynników technicznych zalicza się postęp techniczny i naukowy. Dzięki tym zmianom możliwe było ulepszenie systemu komunikacji i transportu, wdrażanie innowacyjnych metod produkcji, wprowadzanie nowoczesnych metod zarządzania czy przyspieszenie wymiany informacji [3].

Bardzo ważną kwestią są skutki procesu globalizacji. W latach 90. XX wieku to zjawisko było określane jako coś koniecznego i potrzebnego, umożliwiającego wyrównanie poziomów rozwoju gospodarczego. Jednakże kryzysy i przełom stuleci wraz z początkiem XXI wieku naocznie pokazały, że globalizacja nie jest tak pozytywna jak sądzono i ma swoje wady oraz zagrożenia. Pojawiły się nawet ruchy popierające regionalizację i decentralizację. Skutki tego procesu zależą od tego do jakiej grupy podmiotów jest się zaliczającym, co jest podziałem uproszczonym. Istnieją bowiem grupy, które są „wygranymi” i zalicza się do nich m.in.: silne państwa; wielkie korporacje i przedsiębiorstwa; nowoczesne branże; wierzyciele; ludzie posiadający zasoby i kwalifikacje. Wśród „przeegranych” wymienia się: słabe państwa; małe, średnie, lokalne przedsiębiorstwa; tradycyjne branże; dłużnicy; ludzie nieposiadający zasobów, kwalifikacji czy uzależnieni od pomocy socjalnej. Jak można zauważyć, państwa wysoko rozwinięte i podmioty działające w ich obrębie wykorzystują swoją przewagę na rynku, co przekłada się na dodatnią różnicę między korzyściami, a kosztami. Te kraje umiejętnie wykorzystują swoją przewagę na rynku w celu pozyskania tanich surowców czy „taniej siły roboczej”. Jednocześnie wprowadzając odpowiednie instrumenty, bronią krajowy rynek przed taną żywnością i masowym napływem imigrantów. Pozytywną sytuację można dostrzec także w państwach nowo uprzemysłowionych, jednakże w ich przypadku pojawiają się pewne problemy związane z nadmierną otwartością i nieumiejętnym zarządzaniem nią. W najgorszej sytuacji są kraje słabiej rozwinięte, które pozostają „na uboczu” globalizacji, ponieważ wielkie korporacje wolą inwestować w innych państwach, co powoduje jeszcze dodatkowe powiększenie dysproporcji w rozwoju. Niewątpliwie to wielkie korporacje są ogromnymi wygranymi,

ponieważ umacniają swoją pozycję na rynku światowym, czy mogą wdrożyć zasady optymalizacji podatkowej. Biedniejsze kraje są zmuszone do sprzedaży dóbr i usług po niższej cenie. Ich rynek jest napełniany także zagranicznymi dobrami, które przejmują pozycję dotychczasowych, krajowych produktów. To hamuje krajową produkcję i rozwój gospodarczy całego kraju. Jednakże niektóre państwa słabiej rozwinięte również skorzystały na zachodzących zmianach, dlatego trzeba indywidualnie badać sytuację danego państwa i wtedy ją oceniać [1,3].

Konsekwencje globalizacji można również podzielić wedle kryterium sfer. Analizując sferę ekonomiczną do korzyści zalicza się: wzrost gospodarczy; napływ kapitału i jego transfer do biedniejszych państw; zwiększoną jakość produkowanych wyrobów; zmniejszające się koszty produkcji, komunikacji i transportu; powszechniejszy dostęp do informacji i nowoczesnych technologii. Jednakże ma to swoje koszty, np. niszczenie rodzimego przemysłu; agresywniejsza konkurencja; pojawianie się kryzysów; koncentrowanie władzy i pieniędzy w rękach najsilniejszych podmiotów. Badając wpływ na sferę polityczną można dostrzec następujące korzyści: zmniejszanie międzynarodowych barier współpracy, czy demokratyzacja oraz następujące koszty: zmniejszenie roli rządów danych państw, czy wręcz ograniczenie ich suwerenności. W przypadku sfery społeczno-kulturowej wymienia się takie zalety jak: powszechniejszy dostęp do różnego rodzaju dóbr i usług; możliwość wdrażania nowoczesnych technologii i metod zarządzania; łatwiejszy dostęp do bogatej i różnorodnej oferty kulturowej, rozwój turystyki; zmiana świadomości społeczeństw i otwartość na inne kultury. Jednakże ma to także swoje wady: wzrost przestępczości, powiększanie się dysproporcji na poziomie zamożności między ludnością, zanikanie tożsamości i odrębności narodowej, zmniejszanie się różnic kulturowych między państwami czy regionami [3].

Negatywnym skutkiem globalizacji, który jest bardzo istotny jest powstawanie i powiększanie się globalnych problemów, stwarzających zagrożenie dla całej ludności. Wśród tych o charakterze ekologicznym wymienia się: zwiększenie zanieczyszczenia środowiska, w tym stanu powietrza, wody czy ziemi, a także ciągłe zmiany klimatu. Problemem o charakterze ekonomicznym jest ogromny rozrost rynków finansowych i związane z tym rosnące ryzyko kryzysów i załamań finansowych, a także zadłużanie się państw Trzeciego Świata. Ostatnią grupą zagrożeń są te o charakterze społecznym: rozprzestrzenianie się różnorodnych epidemii, terroryzm i akty



agresji wobec innych, masowa ilość osób żyjących w warunkach bezrobocia, nędzy i głodu [4].

Należy również zastanowić się jakie są perspektywy globalizacji. Codziennością były protesty wobec tego procesu ludności żyjącej w krajach rozwijających się, jednakże od pewnego momentu zaczęły się również pojawiać w krajach rozwiniętych. Na razie nie są zorganizowane na większą skalę, lecz nie wykluczone, że w przyszłości będą pojawiały się masowe protesty czy zwiększy się skala terroryzmu. Walka z problemami globalnymi i minimalizowanie ich rozmiarów jest niezbędna w celu załagodzenia sytuacji. Wydaje się, że ze względu na złożoność i różnorodność systemów poszczególnych państw nie jest obecnie możliwe stworzenie jednego systemu gospodarki światowej o charakterze globalnym. Nie oznacza to jednak, że nie są i nie będą wprowadzane rozwiązania globalne w pojedynczych państwach. Konieczna jest międzynarodowa współpraca, aby rozwiązać problemy o charakterze światowym, ponieważ działania w pojedynczych państwach nie wystarczą, aby poradzić sobie z globalnymi trudnościami [5]. Przez wiele lat produkcja różnych dóbr była powoli przenoszona do Azji ze względu na niższe koszty produkcji. To doprowadziło do tego, że Europa została sprowadzona do roli obserwatora konfliktu między Chinami a USA. Odwrócenie tych zmian będzie bardzo trudne. Jednakże możliwe jest wykorzystanie tej sytuacji, aby umocnić pozycję całej Europy na świecie przy współpracy wszystkich państw europejskich. Jest to wręcz konieczne, bowiem pojedyncze europejskie kraje, nie wspominając o krajach jeszcze biedniejszych, nie są w stanie samodzielnie konkurować z gospodarczymi gigantami [6].

Nie bez znaczenia dla globalizacji całego świata była także pandemia COVID-19, ponieważ w tym czasie gospodarka przeżywała ogromne problemy. Została ona zduszona poprzez lockdowny, a ruch transgraniczny w wielu przypadkach został zamknięty. W wyniku tego, że produkcję części dóbr i półproduktów przeniesiono wcześniej do Azji z powodów tańszej produkcji, to nastąpiły duże problemy na całym świecie, dotyczące przerwania łańcucha dostaw. Dotarcie nawet najmniejszych elementów trwało o wiele dłużej niż normalnie. Nagle okazało się, że fabryki mieszczące się w Europie musiały zatrzymać swoją produkcję, nawet nie ze względu na obostrzenia związane z pandemią, ale ponieważ nie docierały niezbędne do produkcji komponenty, które pochodziły z Azji. Te braki uświadomiły producentom negatywne skutki globalizacji łańcucha dostaw i przyczyniły się do poszuki-

wania przez części z nich w bliższej odległości miejsc, w których możliwa by była produkcja potrzebnych elementów. Niespodziewanym skutkiem mającym związek z pandemią może być więc przenoszenie produkcji do Europy [6, 7].

Pandemia COVID-19 miała również wpływ na rozłożenie dochodów na świecie. Ten wątek został poruszony przez brytyjską organizację humanitarną Oxfam, która wydała raport o obecnej sytuacji finansowej ludzkości. Z ich obserwacji wynika, że majątek 10 najbogatszych ludzi wynosi już 1,5 bln dolarów, co jest dwukrotnością majątku sprzed wybuchu pandemii. Wynika to z wzrostu dochodów takich ludzi jak Jeff Bezos, Bill Gates czy Elon Musk, którzy działają w branży informatycznej i motoryzacyjnej. To uwidacznia jakie sektory są teraz najbardziej dochodowe i przyszłościowe. Ukazuje to także postęp cywilizacyjny skutkujący zwiększoną chęcią do zakupów online, wzmożonym zainteresowaniem programami komputerowymi czy wzrastającym zainteresowaniem elektrycznymi samochodami. Jednakże ta sytuacja ma również drugą stronę medalu, która ukazuje, że równocześnie 99% ludności planety finansowo straciło z różnych powodów na obecnej sytuacji, np. utratą zatrudnienia czy globalnego kryzysu gospodarczego. W tym trudnym czasie kolejne 160 milionów osób znalazło się w sferze ubóstwa, a kolejne miliony popadły w skrajne ubóstwo. Tak dramatyczna sytuacja wynika z głodu, braku dostępu do środków medycznych czy kryzysów klimatycznych i ekonomicznych [8].

### **Wnioski**

Globalizacja jest bardzo ważna, a wręcz przełomowa dla rozwoju ludzkości. Kontrowersje z nią związane wynikają z złożoności i wielopoziomowości, co jest widoczne w szerokim spektrum jej przyczyn i konsekwencji. Bardzo problematyczne jest jednoznaczne oszacowanie wpływu globalizacji na ubóstwo oraz stwierdzenie czy globalizacja istotnie zmniejsza czy wręcz zwiększa jego skalę. Niektórzy wręcz uważają, że bogaty dzięki globalizacji staje się jeszcze bogatszy, a biedny jeszcze biedniejszy. Wszystko jednak zależy od zasobności państwa w różnego rodzaju zasoby, a także od sytuacji geopolitycznej danej regionu, umiejętności osób sprawujących władzę. To przekłada się na jakość prowadzonej przez państwo polityki. Dzięki tym zmiennym można osiągnąć odmienne efekty. Problemem nie jest sama globalizacja, lecz jej wykorzystanie i zarządzanie procesami, które wciąż mają miejsce. Celem powinno być osiągnięcie jak największej ilości korzyści, przy jednoczesnym minimalizowaniu zagrożeń. Bardzo

ważne jest także propagowanie wiedzy dotyczącej obu podejść. Jest to potrzebne, ponieważ wszyscy ludzie odczuwają skutki zachodzących zmian i mają na nie wpływ. To jak nasz świat będzie wyglądał zależy nie tylko od zmian klimatu czy rozwojowi nauki i techniki, ale również od nas i naszych decyzji zakupowych, wybieranych przez nas przedsiębiorstwach wybieranych przez nas władz.

---

#### References:

1. Oziewicz E., Michałowski T. Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2013. 403 s.
2. Zagóra-Jonszta U. Globalizacja i jej pomiar. *Studia i Prace WNEiZ US*. 2017. No. 50. T. 2. S. 177-187.
3. Lemańska-Majdzik A., Sobiegraj A. Globalizacja – szansa czy zagrożenie dla współczesnego świata. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie*. 2013, No. 1. S. 114-125.
4. Dach Z. Globalizacja – wyzwania i zagrożenia [w:] Polska wobec procesów globalizacji. Aspekty społeczno-ekonomiczne. Kraków: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, 2010. S. 13-29.
5. Zieziula J. Wybrane aspekty procesów globalizacji. *Współczesne Problemy Ekonomiczne*. 2016. No. 13. S. 39-52.
6. Sofut A. To koniec globalizacji, jaką znaliśmy. 2022. URL: <https://www.eecpoland.eu/2022/pl/wiadomosci/to-koniec-globalizacji-jaka-znalismy,530182.html>
7. Grzegórska-Szpyt L. PZPM: Koncerny motoryzacyjne przenoszą fabryki do Europy. 2022. URL: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/PZPM-Koncerny-motoryzacyjne-przenosza-produkcje-do-Europy-8255416.html>
8. Wolska A. 10 najbogatszych ludzi na świecie podwoiło w czasie pandemii swój majątek. 2022. URL: <https://www.euractiv.pl/section/gospodarka/news/10-najbogatszych-ludzi-na-swiecie-podwoilo-w-czasie-pandemii-swoj-majatek/>

## **TENDENCJE ROZWOJOWE SEKTORA ALTERNATYWNYCH FINANSÓW W OKRESIE PANDEMII COVID-19**

### **Wprowadzenie**

Okres pandemii COVID-19 zaburzył funkcjonowanie gospodarek i społeczeństw, ograniczając lub niekiedy nawet blokując (np. w branży turystycznej, gastronomicznej) możliwość prowadzenia działalności gospodarczej. W tym kontekście kluczowe stało się posiadanie finansowego zabezpieczenia, pozwalającego przedsiębiorcom przetrwać te kryzysowe warunki. W wielu krajach na ten cel wyasygnowano znaczne środki z pomocy publicznej. Niemniej w wielu przypadkach nie było to wsparcie wystarczające. W obliczu luki finansowania ze strony tradycyjnych instytucji bankowych, podmioty gospodarcze mogły się zwrócić również w stronę usług finansowych świadczonych przez podmioty gospodarcze z sektora alternatywnych finansów.

W tym kontekście celem opracowania jest ocena tendencji rozwoju sektora alternatywnych finansów w okresie pandemii COVID-19, na tle dynamiki obserwowanej w okresie przedpandemicznym. Analizy przedstawione w opracowaniu skupiają się na okresie 2015-2020 i bazują na danych dostarczonych przez Cambridge Centre for Alternative Finance.

### **Operacjonalizacja kategorii „alternatywne finanse”**

Alternatywne finanse są jedną z wielu nieostrych kategorii pojęciowych występujących w naukach ekonomicznych. Są postrzegane jako część, jeden z sektorów systemu finansowego w gospodarce, biorąc pod uwagę, że zapewniają przepływ środków finansowych na zasadach analogicznych do tych, obowiązujących w tradycyjnym systemie finansowym [1, s. 72]. W ujęciu podmiotowym, sektor alternatywnych finansów obejmuje [2, s. 73-74]:

- neobanki – instytucje finansowe, posiadające licencję bankową, które świadczą usługi w sposób całkowicie cyfrowy;
- niebankowe instytucje finansowe – na przykład firmy leasingowe, faktoringowe, pożyczkowe, fundusze inwestycyjne;

- firmy technologiczne (Fintech) świadczące usługi finansowe – przedsiębiorstwa opracowujące oraz wykorzystujące innowacje technologiczne do świadczenia usług finansowych.

W ujęciu przedmiotowym alternatywne finansowanie odnosi się do usług świadczonych poza tradycyjnymi instytucjami finansowymi, jak np. banki, giełdy, czy rynki obligacji [3]. Na wyższym poziomie agregacji tego typu usługi finansowe określane są jako: mikrofinansowanie, shadow banking oraz digital finance [2, s. 76]. W tym szerokim podejściu do definiowania alternatywnego finansowania mieści się specyfikacja alternatywnych instrumentów finansowania przedsięwzięć gospodarczych przedstawiana przez OECD. Specyfikacja ta obejmuje m.in. takie sposoby pozyskiwania kapitału jak: faktoring, leasing, finansowanie typu venture capital, pożyczki prywatne oraz alternatywne finansowanie on-line, jak crowdfunding czy pożyczki typu peer-to-peer (P2P) [4].

W węższym podejściu, przedstawianym m.in. przez Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF), alternatywne finansowanie odnosi się do cyfrowych usług finansowych on-line (digital finance), które pojawiły się poza tradycyjnym system bankowym i tradycyjnym rynkiem kapitałowym. W szczególności ten alternatywny ekosystem finansowania online obejmuje różne modele pożyczkowe, inwestycyjne i nieinwestycyjne, które umożliwiają osobom fizycznym, firmom i innym podmiotom pozyskiwanie funduszy za pośrednictwem internetowego rynku cyfrowego [5, s. 30] – zob. tabela 1.

**Tabela 1**

**Taksonomia modeli biznesowych w sektorze alternatywnych finansów online według Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF)**

Kategoria	Rodzaj	Charakterystyka
<b>Crowdfunding (CF) pożyczkowy/dłużny (debt)</b>		
P2P/Marketplace lending	Consumer/ Business/ PropertyLending	Osoby fizyczne lub instytucje udzielają pożyczki: konsumentowi/ przedsiębiorcy/ zabezpieczonej nieruchomością na rzecz kredytobiorcy konsumenckiego lub biznesowego.
Balance Sheet Lending	Consumer/ Business/ PropertyLending	Platforma udziela bezpośrednio pożyczki: konsumentowi/ przedsiębiorcy /zabezpieczonej nieruchomością na rzecz kredytobiorcy konsumenckiego lub biznesowego).

Invoice Trading (CF fakturowy)	Invoice Trading	Osoby fizyczne lub instytucje kupują faktury lub należności od firmy ze zniżką.
Securities (Papiery wartościowe)	Debt-Securities	Osoby fizyczne lub instytucje kupują dłużne papiery wartościowe, zazwyczaj obligacje lub skrypt dłużny, o stałej stopie procentowej.
	Mini-bonds	Osoby fizyczne lub instytucje kupują papiery wartościowe od firm w formie niezabezpieczonej obligacji, określanej jako „mini”, ponieważ wielkość emisji jest znacznie mniejsza niż minimalna kwota emisji wymagana dla obligacji emitowanej na instytucjonalnych rynkach kapitałowych.
	Consumer Purchase Finance/BNPL	Narzędzie ułatwiające płatność w systemie kup teraz/zapłać później lub zakup z odroczoną płatnością w sklepie.
<b>Crowdfunding (CF) udziałowy (equity)</b>		
Equity-based (kapitałowy)	CF kapitałowy	Osoby fizyczne lub instytucje nabywają udziały/akcje wyemitowane przez firmę.
	CF nieruchomości	Osoby fizyczne lub instytucje zapewniają finansowanie w postaci kapitału własnego lub długu podporządkowanego dla nieruchomości.
	Podział przychodów/zysków	Osoby fizyczne lub instytucje kupują od firmy papiery wartościowe, takie jak akcje lub obligacje, i mają udział w zyskach lub tantiemach firmy.
<b>Crowdfunding nieinwestycyjny</b>		
CF nieinwestycyjny	W oparciu o nagrody	Sponsorzy zapewniają finansowanie osobom fizycznym, projektom lub firmom w zamian za nagrody lub gratyfikacje niepieniężne.
	Charytatywny	Darczyńcy zapewniają finansowanie osobom fizycznym, projektom lub firmom w oparciu o motywacje filantropijne lub obywatelskie, nie oczekując pieniędzy ani nagród.
	Mikro finansowanie	Odsetki i/lub inne zyski są ponownie inwestowane (rezygnacja z odsetek poprzez darowiznę) lub z są bazą dla mikro kredytu po niższych stawkach.

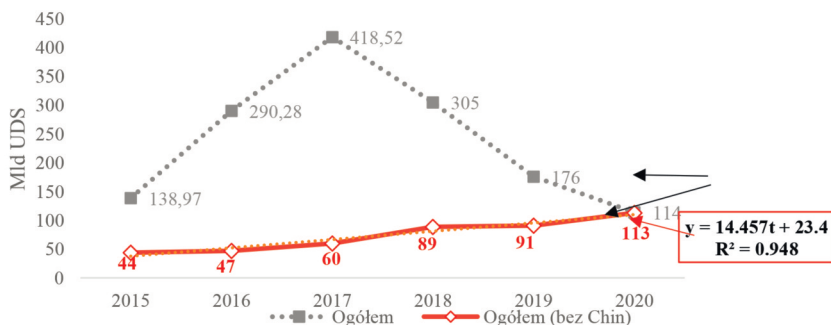
Źródło: [5, s. 29-31]

Oprócz podstawowych modeli alternatywnego finansowania on-line (wymienionych w tabeli 1) zdarzają się także transakcje realizowane za pomocą innych alternatywnych modeli finansowania, jak akcje społecznościowe, finansowanie oparte na emeryturach i inne modele, które wykraczają poza istniejącą taksonomię CCAF. Świadczy to o nieustającej ewolucji i rozwoju sektora alternatywnych finansów.

W przypadku alternatywnego finansowania on-line są to usługi kierowane przede wszystkim do osób/podmiotów o niskich dochodach [6, s. 1]. Z tego powodu upatruje się, że aktywność FinTech może zwiększyć dostęp do niezbędnych środków finansowych dla słabszych grup społecznych. Oczekuje się także, że FinTech pozwoli na ograniczenie rozmiarów luki finansowej, która dotyka małe i średnie przedsiębiorstwa, w szczególności we wczesnych fazach rozwoju (seed czy start-up), oferujące innowacyjne produkty czy usługi, zlokalizowane na terenach peryferyjnych [4]. Finalnie, w sektorze alternatywnych finansów on-line upatruje się coraz ważniejszej siły napędowej wzrostu gospodarczego w krajach rozwijających się i wschodzących [5, s.7-8].

### **Tendencje rozwojowe sektora alternatywnych finansów – dane i dyskusja**

Sektor alternatywnych finansów rozwija się w zróżnicowany sposób w poszczególnych regionach gospodarki światowej. Ogólnie rzecz biorąc rozwojowi tego sektora sprzyjają: wyższy poziom rozwoju gospodarczego, korzystne regulacje prawne zwiększające bezpieczeństwo, ale nie paraliżujące elastyczności alternatywnych modeli finansowania, wysoki poziom ogólnego zaufania społecznego i wyższe kwalifikacje i umiejętności (zwłaszcza w zakresie kompetencji cyfrowych oraz finansowych) społeczeństwa. Obecnie na pierwszy plan wysuwają się czynniki regulacyjne, co wyraźnie widać na przykładzie Chin, które dominowały w sektorze alternatywnych finansów do 2019 r. Jeszcze w 2017 r. Chiny generowały około 86% wartości transakcji crowdfundingowych zawieranych w gospodarce światowej (358,257 bln USD) [7, s. 48]. Zmiany regulacyjne wprowadzone w tym kraju odnośnie do sektora alternatywnych finansów on-line (uczyniły działalność pożyczkową typu „P2P” niezgodną z prawem, a w efekcie wymusiły jej zamknięcie) doprowadziły do znacznego spadku wolumenu i udziału w rynku globalnym tego kraju do 48% w 2019 r. i 1% w 2020 r. [5, s. 25]. Z tego względu, aby określić, jak faktycznie zareagował sektor alternatywnych finansów on-line na warunki wywołane COVID-19 należy analizie poddać globalne strumienie finansowania alternatywnego, z wyłączeniem rynku chińskiego – zob. rys. 1.



**Rys. 1. Wartość finansowania alternatywnego na świecie w latach 2015–2020**

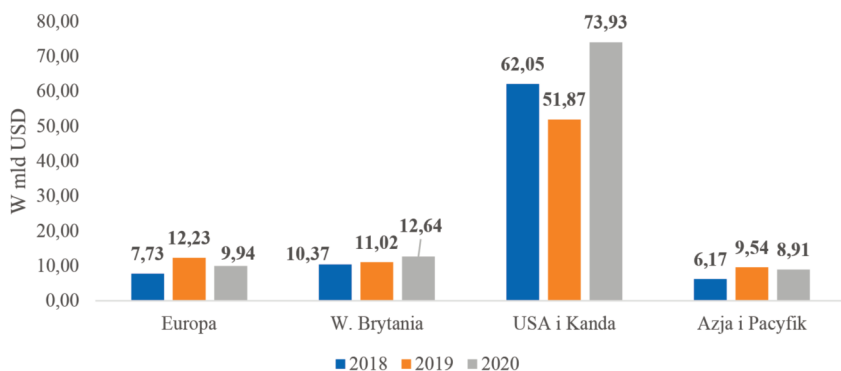
*Źródło: opracowanie na podstawie [5, s. 35]*

Z danych pokazanych na rys. 1 wynika, że na świecie (po wykluczeniu Chin) wartość transakcji przypisanych do alternatywnych platform finansowych systematycznie rosła (przeciętnie o ok. 14,5 mld USD rocznie). Kierunek wzrostowy był ustabilizowany, o czym świadczy wysoka wartość współczynnika determinacji 0,948. Aczkolwiek tempo wzrostu było zróżnicowane w poszczególnych latach. Co jednak interesujące, w 2020 r. w czasie pandemii COVID-19 wolumen światowych (bez Chin) alternatywnych transakcji finansowych wzrósł o ponad 24% w stosunku do roku poprzedniego. Pewien wpływ okresu pandemicznego może być jednak widoczny w niskiej 2% stopie wzrostu za 2019 r. (za ten okres dane były zbierane w 2020 r.). Niemniej wartości uzyskane w 2020 r. świadczą, że w skali globalnej sektor ten powrócił do dotychczasowej, dynamicznej trajektorii rozwojowej. Zmiany te przebiegały jednak w zróżnicowany sposób w poszczególnych regionach świata – zob. rys. 2.

Z danych przedstawionych na rys. 2 wynika, że wzrostowe tendencje obserwowane na poziomie globalnym kształtowały się w dużym stopniu pod wpływem zmian zachodzących w gospodarce amerykańskiej. Kraj ten, po zmianach regulacyjnych w Chinach, stopniowo przejmował dominację w światowych alternatywnych finansach, osiągając w 2020 r. udział 65% (w 2018 r. było to 20%, a w 2019 r. – 30%). Tendencja wzrostowa obserwowana była również w Wielkiej Brytanii. Oba kraje reprezentują tzw. anglosaski model organizacji sektora finansowego, z relatywnie silnie ugruntowaną tradycją bezpośredniego finansowania działalności gospodarczej.

Pandemia wyhamowała jednak tempo wzrostu sektora alternatywnych finansów on-line w Europie oraz w regionie Azji i Pacyfiku. W tych obszarach





\* W 2020 r. na ujęte na rysunku regiony przypadało 93% wartości transakcji w sektorze alternatywnych finansów:

1. USA i Kanada – 65%; 2. W. Brytania – 11%; 3. Europa – 9%; 4. Azja i Pacyfik (bez Chin) – 8%.

**Rys. 2. Wartość transakcji w sektorze alternatywnych finansów wg regionów**

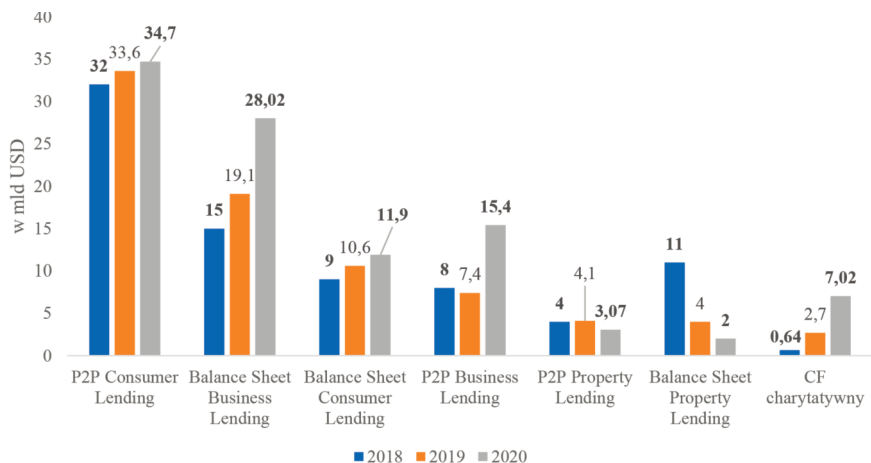
*Źródło: opracowanie na podstawie [5, s. 36]*

wartość tego typu transakcji co prawda wzrosła w 2019 r. (w porównaniu do roku poprzedniego), ale w następnym okresie (2020 r.) uległa spadkowi. W obu regionach jednak wartości odnotowane w 2020 r. były wyższe niż też 2018 r. Biorąc pod uwagę metodykę zbierania danych (nie wszystkie platformy uczestniczyły w poszczególnych rundach badania CCAF) jest bardzo prawdopodobne, że te regiony nie doświadczyły istotnych zmian wartości transakcji w sektorze alternatywnego finansowania on-line w latach 2019-2020 [5, s. 37].

Jeśli chodzi o rodzaj transakcji w ramach sektora alternatywnych finansów, to przed, jak i w czasie pandemii dominowały pożyczki P2P dla osób fizycznych. Trzeba jednak zauważyć, że w czasie pandemii tego typu transakcje rosły w znacznie wolniejszym tempie. W niektórych regionach, np. w Europie, wystąpił nawet spadek (z 4,2 mld USD w 2019 r. do 3,1 mld USD w 2020 r.).

Wysoką dynamiką z kolei odznaczały się pożyczki dla sektora biznesowego, zarówno w formule BalanceSheet, jak i P2P. Oznaczałoby to, że w okresie pandemii małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) szybciej niż w przeszłości zwracały się w kierunku pozabankowych źródeł finansowania.

W okresie pandemii jeszcze większą dynamiką wzrostu cechowało się finansowanie społecznościowe o charakterze charytatywnym. W okresie 2019-



\* Na rysunku przedstawiono transakcje, które łącznie stanowiły ok. 90% wolumenu alternatywnych finansów

### Rys. 3. Alternatywne finanse według modelu biznesowego

Źródło: opracowanie na podstawie [5, s. 42; 8, s. 39].

W 2020 wartość tego typu transakcji wzrosła ponad 2,5-krotnie z 2,7 mld USD do 7,02 mld USD. Ten wynik można przypisać bezpośrednio do „wysypu” akcji charytatywny, społecznych i zdrowotnych związanych ze zbieraniem funduszy podczas pandemii COVID-19.

Co znamienne, okres pandemii ograniczył wartość transakcji związanych z nieruchomościami, zarówno według schematu P2P, jak i BalanceSheet. Wstępne dane z roku 2021 wskazują jednak na ponowny wzrost zainteresowania inwestorów tymi transakcjami [5, s. 42].

### Wnioski

Z przedstawionych danych wynika, że – ogólnie rzecz biorąc – w okresie wzmożonej niepewności wywołanej pandemią COVID-19, globalne zainteresowanie alternatywnymi finansami nadal rosło. Wskazuje to, że w dalszym ciągu sektorowi alternatywnych finansów udaje się sprostać kolejnym, tym razem pandemicznym, wyzwaniom po zdobywaniu pozycji na rynkach finansowych względem już istniejących, ugruntowanych tradycyjnych instytucji finansowych, wprowadzaniu zmian regulujących tryb świadczenia usług finansowych, zdobywaniu zaufania inwestorów i przedsiębiorców.

Zmiany w strukturze alternatywnego finansowania za pośrednictwem platform on-line wskazują, że sektor ten był dla przedsiębiorców znaczącym ws-

parciem w przewyżnianiu wyzwań, które pojawiły się wraz z wybuchem COVID-19. Procesy te przebiegały ze zróżnicowanym natężeniem w poszczególnych krajach, w zależności m.in. od obowiązujących w nich regulacji, stopnia rozwoju rynków finansów, ogólnej sytuacji makroekonomicznej, itp.

Zmiany obserwowane w gospodarce chińskiej jednoznacznie dowodzą jednak, że sprzyjające otoczenie regulacyjne pozostaje kluczowym czynnikiem rozwoju tego typu finansowania.

---

#### References:

1. Allen F., Gale D. Comparing Financial Systems. Cambridge: The MIT Press, 2001.
2. Alińska A. Alternatywne finanse. Warszawa: CeDeWu, 2021.
3. Alternative finance: essentials. 2018 URL: <https://hollandfintech.com/2018/05/alternative-finance-essentials/>
4. Financing SMEs and Entrepreneurs 2020: An OECD Scoreboard. 2021. URL: <https://doi.org/10.1787/061fe03d-en>
5. The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report. 2021. URL: <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2021/06/ccaf-2021-06-report-2nd-global-alternative-finance-benchmarking-study-report.pdf>
6. Blank R.M. Public Policies to Alter the Use of Alternative Financial Services Among Low-Income Households. 2008. URL: [https://www.academia.edu/70586552/Public\\_Policies\\_to\\_Alter\\_the\\_Use\\_of\\_Alternative\\_Financial\\_Services\\_Among\\_Low\\_Income\\_households](https://www.academia.edu/70586552/Public_Policies_to_Alter_the_Use_of_Alternative_Financial_Services_Among_Low_Income_households)
7. Shneor R., Zhao L., Flåtén BT. (red.) Advances in Crowdfunding. Cham: Palgrave Macmillan, 2020.
8. The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report. 2020. URL: <https://issuu.com/cambridgejbs/docs/2020-ccaf-global-alternative-finance-market-benchm>

**К. І. Абрамович,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»;  
Науковий керівник:*  
**Н. В. Резнікова,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри світового господарства і  
міжнародних економічних відносин,  
НН Інститут міжнародних відносин  
Київського національного Університету імені Тараса Шевченка,  
м. Київ*

---

## **ВПЛИВ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ НА ЕКОНОМІЧНУ КОН'ЮНКТУРУ КРАЇН ПІВНІЧНОЇ АФРИКИ ТА БЛИЗЬКОГО СХОДУ**

У ХХІ сторіччі дуже часто використовують таке поняття як «глобальний світ», з якого випливає таке явище як «глобальні ланцюги», яке як найкраще описує сучасну побудову міжнародної економіки та міжнародних відносин сьогодення, від яких, в свою чергу відштовхуються усі національні економіки у тій чи іншій мірі. Усі національні економіки – це ланки одного ланцюга взаємозалежностей, які формують сучасний економічний світ. І, якщо одна ланка страждає – це не може не вплинути на усю систему. Наслідки війни Росії проти України для усього світу вже є вагомими і дуже відчутними у багатьох сферах, і однією з них є продовольча [1-3].

Індекс продовольчих цін Продовольчої та сільськогосподарської організації Організації Об'єднаних Націй, який вимірює зміни в міжнародних цінах на сировину, досяг свого найвищого рівня в березні з моменту створення індексу в 1990 році. З лютого по березень він зріс на 12,6%. У відомстві повідомили, що зростання цін значною мірою сталося через війну в Україні [4]. Так, конфлікт, що триває, порушує ланцюги поставок зернових та олійних культур, підвищує ціни на продукти харчування та, як очікується, значно підвищить витрати внутрішнього виробництва в аграрному секторі. На Росію та Україну припадає понад 30% світової торгівлі пшеницею, 32% ячменю, 17% кукурудзи і більше половини соняшникової олії, насіння та кормів для тварин [5].

Причорноморська зона, яка постраждала від української кризи, експортує щонайменше 12 відсотків продовольчих товарів, які продаються у світі. За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН, Україна має одну третину найродючіших ґрунтів у світі, а 45 відсотків її експорту припадає на сільське господарство. Є одним з провідних світових експортерів соняшникової олії, ріпаку та ячменю, кукурудзи, пшениці та птиці. Значна частина виробництва пшениці в країні надходить із районів сходу України, де нинішній конфлікт є найбільш інтенсивним [6].

9 березня 2022 року Україна заборонила експорт зерна та інших харчових продуктів для запобігання внутрішньої гуманітарної кризи. Навіть якщо ці збої в ланцюжках поставок скоро будуть вирішені, проблеми, швидше за все, збережуться, оскільки фермери тікають від бойових дій, а конфлікт руйнує інфраструктуру та обладнання. Бойові дії також можуть суттєво зменшити майбутній урожай, особливо якщо він триватиме до початку посівного сезону в квітні [6]. До того ж варто додати підвищення цін на добрива та нестачу пального через ураження великої кількості сховищ з паливом.

Арабські країни отримують трохи більше половини свого імпорту пшениці з Росії та України. Для кількох країн це співвідношення значно вище – 96 відсотків для Лівану; 92 відсотки для Судану; 80 відсотків для Єгипту. Витрати на доставку та перевезення зросли в результаті значного підвищення цін на паливо, і будуть ще повзти вгору, якщо поставки пшениці та інших основних продуктів будуть імпортуватися з більшої відстані. За даними Арабської ініціативи реформ, що базується в Парижі, споживання пшениці на душу населення в арабських країнах (128 кг на рік) майже вдвічі перевищує середнє у світі (65 кг на рік) [7].

Розглянемо проблему на прикладі Лівану. Майже повна залежність Лівану від України та Росії у постачанні пшениці, ймовірно, погіршить продовольчу безпеку в країні, корумпована та некомпетентна еліта якої спровокувала одну з найгірших економічних криз сучасності та змусила більше трьох чвертей населення опинитися в бідності. Митні дані показують, що в 2020 році Ліван імпортував 81% пшениці з України і 15% з Росії [5]. Країна втратила значну частину своїх потужностей для зберігання зерна в результаті руйнівного вибуху в серпні 2020 року, який зрівняв портовий район Бейрута [7].

У звіті Світового банку зазначалося, що економічний колапс Лівану, ймовірно, стане однією з найгірших фінансових криз у світі з середини 19 століття. Ліванська валюта вже втратила більше 85 відсотків своєї

вартості по відношенню до долара, а більше трьох чвертей населення вже проживало в багатовимірній бідності [7].

Але як країна, яка в значній мірі залежить від імпорту для своїх основних потреб, у тому числі продовольства, експерти вважають, що криза в Лівані лише погіршиться з війною Росії проти України, наслідки якої вже глибоко відчуваються на Близькому Сході та в Північній Африці [7].

Ліван офіційно вирішив заборонити експорт довгого переліку продуктів харчування, вироблених у Лівані, як частина спроб ліванської влади стримати наслідки російських військових операцій в Україні на продовольчу безпеку ліванців у найстрашнішому стані умови життя [8].

Четвертого березня уряд Лівану вирішив зробити кроки для забезпечення продовольчої безпеки, протистояти високим цінам і запобігти монополії, і сформував комітет міністрів промисловості, сільського господарства, фінансів, оборони та культури для вирішення продовольчих проблем, поставлених війною, включаючи побоювання дефіциту поставок пшениці [8].

Експерти кажуть, що у 2020 році Ліван імпортував з України понад 630 тисяч тон пшениці, а це 80 відсотків його споживчих потреб. Міністерство економіки і торгівлі вже підняло ціни на хліб, заявивши, що підвищення пов'язане зі значним зростанням світових цін на паливо, яке безпосередньо впливає на вартість борошна та виробництва буханки хліба, крім зростання цін на пшеницю, цукор та олію на міжнародних ринках [9].

Розглянемо приклад іншої країни – Єгипту. Вплив війни в Україні на регіон Близького Сходу на постачання продовольства найкраще видно в Єгипті, найбільш густонаселеній країні регіону. Єгипет є найбільшим у світі імпортером пшениці, близько 80 відсотків якої надходить з Росії та України, і одним з найбільших імпортерів соняшникової олії, 73 відсотки якої надходить з Росії та України [7].

Єгипет імпортував понад 13 мільйонів метричних тон пшениці в 2020 році, 11,3 мільйона з яких надійшло з Росії та України. Наприкінці лютого прем'єр-міністр Мустафа Мадбулі заявив, що в країні є чотиримісячні запаси, і що внутрішній збір врожаю, починаючи з квітня, збільшить поставки до дев'яти місяців. У березні уряд заборонив на три місяці весь експорт пшениці та інших основних продуктів і почав переговори з Аргентиною, Індією та Сполученими Штатами як альтернативними джерелами [7].

Єгипет витрачає 3 мільярди доларів на рік, щоб субсидувати ціни на хліб для 70 мільйонів людей, приблизно двох з кожних трьох єгиптян.

Ще до того, як розпочалася війна в Україні, бюджетний тиск, зростання цін і «реформи» жорсткої економії, запроваджені Міжнародним валютним фондом та іншими міжнародними кредиторами, призвели до підвищення цін на основні продукти. У липні 2021 року уряд скоротив субсидії на соняшникову, соєву та інші рослинні олії [7].

Мільйони людей на Близькому Сході та в Північній Африці страждали від серйозних наслідків голоду та недоїдання задовго до того, як пандемія COVID-19 порушила ланцюги поставок і стиснула державні витрати. Зараз війна в Україні погіршує продовольчу безпеку. За даними Світового банку, у 2020 році частка Близького та Світового Близького Світу серед людей із гострою небезпекою продовольства становила 20%, хоча в регіоні проживає лише 6% населення світу [5].

Загалом, можна зробити декілька висновків. По-перше, у сучасному світі усе взаємопов'язане різними каналами, і будь-які пошкодження та переривання цих зв'язків призводить до порушення усієї світової системи, особливо, найбільш вразливих регіонів за тими чи іншими позиціями. І це не оминає а ні великі й сильні економіки, а ні ті, що є потерпаючими та чутливими. По-друге, Україна є одним з центрів виробництва та основних постачальників агропродукції у світі. Від нашої країни залежить величезна низка держав, що експортують у нас сільгосппродукцію, особливо Північно-африканський регіон та Близький Схід. І наразі, ці країни страждають від дефіциту товарів та зростання цін на продовольчі товари і знаходяться у пошуках зручних альтернатив у логістичному та фінансовому планах. Вже зараз можна спрогнозувати, що Україна не зможе забезпечити заплановані обсяги поставок з причин війни на її території, неповній посівній, високим цінам на добрива та дефіцит пального. Також, окремо, варто виділити логістичний колапс Чорноморського регіону, що перешкоджає постачанню 12% світових товарів.

---

#### Список використаних джерел:

1. 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.
2. Курбала Н.В., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Тенденції розвитку малого і середнього бізнесу та його вплив на економічну кон'юнктуру і конкурентоспроможність розвинених країн. Економіка та держава. 2020. № 10. С. 4-14.
3. Резнікова Н. В. Економічна кон'юнктура розвинених країн: навч. посіб. у 2-х ч. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. Ч.1. 422 с.
4. The Ukraine Crisis Deepens Food Insecurity Across the Middle East and Africa.

URL: <https://agsiw.org/the-ukraine-crisis-deepens-food-insecurity-across-the-middle-east-and-africa/>

5. Tazrouti M. The invasion of Ukraine is supercharging food insecurity in the Middle East and North Africa // Greenpeace. 2022. URL: <https://www.greenpeace.org/international/story/53163/russia-invasion-of-ukraine-supercharging-food-insecurity-middle-east-north-africa/>
6. Russia's Invasion of Ukraine Exacerbates Hunger in Middle East, North Africa // Human Rights Watch. 2022. URL: <https://www.hrw.org/news/2022/03/21/russia-invasion-ukraine-exacerbates-hunger-middle-east-north-africa>.
7. ةيئاذغلا علسلا ريصرت رطحي نابل . ةيناركوالا قمزالا ببسب . URL: <https://www.skynewsarabia.com/business/1507963-ةيئاذغلا-علسلا-ريصرت-رطحي-نابل>
8. The Ukraine war and the looming food crisis in the Middle East – Responsible Statecraft // Responsible Statecraft. 2022. URL: <https://responsiblestatecraft.org/2022/03/30/the-ukraine-war-and-the-looming-food-crisis-in-the-middle-east/>



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

---

## **АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ: ЗНАЧЕННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ**

В умовах наявної кризи управління забезпечення стійкої фінансової позиції корпорації стає надзвичайно важливим елементом організації бізнесу. Нестача уваги до цієї проблеми може спричинити збитки чи навіть банкрутство. Менеджмент корпорації потребує постійної оперативної інформації про рух грошових коштів для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Від особливостей регулювання грошових потоків у компанії залежить її розвиток, фінансова стійкість і навіть швидкість обороту грошових коштів, що є передумовою отримання додаткового прибутку [1, с. 233].

Фінансова стабільність залежить, зокрема, від ефективного управління та аналізу руху коштів підприємства: контролю припливу коштів та раціонального їх використання у якості покриття зобов'язань. Відсутність запасу коштів може свідчити про фінансову скруту, а надлишок – про те, що підприємство зазнає збитків, тому що упускає можливі вигоди. Фінансові активи, що не використовуються, втрачають свою вартість з часом під впливом інфляції та інших факторів. Надлишок коштів побічно свідчить про неефективність аналізу грошових потоків та управління ними.

Аналіз грошових потоків має на меті визначення причин дефіциту або профіциту грошей для оптимізації процесів розподілу коштів та забезпечення платоспроможності підприємства. Можна здійснювати аналіз як планових, так і фактичних даних, застосовуючи різні способи аналізу руху коштів.

За допомогою аналізу грошових потоків можна встановити:

- ступінь фінансування діяльності підприємства за рахунок власних джерел;
- залежність від зовнішніх джерел фінансування;
- чистий грошовий потік;
- реальну платоспроможність;
- прогноз наступного періоду.

Показник «чистий грошовий потік» при здійсненні аналізу є найважливішим. Цей показник визначає фінансовий стан компанії, а також її здатність керувати своєю інвестиційною привабливістю та вартістю. Він розраховується як різниця між позитивним та негативним грошовим потоком за досліджуваний період. Під час оцінки інвестиційного проекту або корпорації у цілому чистий грошовий потік використовується власниками, інвесторами та кредиторами для оцінки ефективності вкладення в інвестиційний проект або корпорацію. Якщо проект короткостроковий, то для розрахунку вартості проекту з урахуванням грошових потоків дисконтування не застосовується.

Для довгострокових інвестиційних проектів при розрахунках усі майбутні грошові потоки «приводять» до теперішньої вартості (дисконтують). Внаслідок дисконтування отримують показник чистої поточної вартості.

Аналіз руху коштів організації може базуватися на прямому та непрямому фінансових методах. Вони фіксують відтік чи приплив коштів. При непрямому способі прогнозування розрахунки базуються на чистому прибутку, а план руху коштів формується шляхом послідовного коригування чистого прибутку, обліку операцій, пов'язаних з рухом грошових потоків організації, та інших статей балансу. За такого методу аналізу руху коштів грошові потоки поділяють за трьома видами діяльності: поточною, інвестиційною та фінансовою. Сума потоку грошових коштів коригується на суми заборгованості зі сплати податків, витрат майбутніх періодів, амортизації, збитків від реалізації нематеріальних активів, погашення банківського кредиту, зменшення суми рахунків до оплати, прибутку від продажу цінних паперів, зменшення зобов'язань, збільшення авансових виплат, збільшення матеріально-виробничих запасів [2, с. 131].

Базисом аналізу потоку коштів від інвестиційної діяльності є інвестиції. У розділі інвестиційної діяльності плану руху коштів враховуються продажі матеріальних необоротних активів та цінних паперів, придбання матеріальних необоротних активів та цінних паперів. У розділі фінансової складової діяльності враховуються емісія акцій, отримання та погашення кредитів, інвестування в цінні папери та отримання інвестиційного доходу, погашення облігацій та виплата дивідендів. На останньому етапі аналізу проводиться розрахунок залишку коштів на початок та кінець року, що дозволяє говорити про зміни у фінансовому стані компанії.

Основою прямого методу прогнозування грошових потоків є обчислення припливу грошей від авансів покупців, реалізації товарів та послуг тощо, а також відпливу грошей при оплаті відсотків за кредитами

та позиками, за рахунками постачальників тощо. При цьому у якості базису розрахунків розглядається прибуток. Таким чином, прямий метод передбачає облік руху грошових потоків за певний період як різниці надходжень та виплат.

Після здійснення фактичних виплат та отримання коштів від контрагентів стає можливим проведення аналізу фактичних грошових потоків за період, а також здійснення план-факт аналізу та виявлення відхилень. При цьому менеджмент може здійснювати оперативний аналіз і приймати оперативні управлінські рішення, зокрема, своєчасно коригувати рух грошових потоків для підприємства на основі виявлених відхилень факту від плану.

Інвестори та кредитори за допомогою аналізу руху грошових потоків на підставі звіту про рух грошових коштів за період мають можливість визначити, чи компанія може виконувати свої фінансові зобов'язання, а керівники підприємства – здійснювати поточне фінансове планування та реалізацію виробничої, фінансової та інвестиційної політики [3, с. 128].

За результатами аналізу руху грошових потоків корпорації можна визначити:

- з яких джерел та у якому обсязі надходять кошти;
- напрями витрачання грошових ресурсів;
- здатність корпорації забезпечити перевищення надходжень над виплатами;
- здатність виконати поточні фінансові зобов'язання;
- чи достатнім є обсяг отриманого прибутку для задоволення потреб у грошах;
- причини різниці між обсягом прибутку та вільних коштів;
- здатність корпорації здійснювати інвестиційну діяльність за рахунок власних коштів.

Обґрунтовуючи результати аналізу коштів організації необхідно приділяти увагу наступним аспектам.

При припливі:

- чи не відбулося збільшення припливу за рахунок короткострокових зобов'язань, що спричинять відтік у майбутньому;
- чи не є зростання акціонерного капіталу наслідком додаткової емісії акцій;
- чи не здійснювався розпродаж майна;
- чи не наявне скорочення залишку готової продукції.

При відпливі:

- чи немає зниження показників рентабельності та оборотності активів;

- чи не зростають сумарні величини статей запасів та витрат;
- чи не знизилася оборотність оборотних активів;
- чи відбувалося різке збільшення обсягу продажу (виробництва), що супроводжується зростанням постійних і змінних витрат.

Здійснюючи розрахунок руху грошового потоку та проводячи аналіз фінансових потоків, необхідно брати до уваги, що на сукупний грошовий потік корпорації основний вплив здійснюють:

- динаміка виручки від продажу продукції;
- рентабельність активів;
- відсотки, що виплачуються за позиковими коштами.

Таким чином, аналіз грошових потоків підприємства дозволяє робити цілком обґрунтовані прогнози на перспективу, здійснювати розрахунок потоку у наступних періодах, приймати оперативні управлінські рішення у поточному періоді, коригувати рух грошових потоків на підприємстві на підставі відхилень факту від плану.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Кошельок Г. В. Грінченко Р. Аналіз грошових потоків у системі управління підприємством. Галицький економічний вісник. 2020. Т. 63. № 2. С. 231–242.
2. Панасюк О.В., Мазанович І.С. Удосконалення аналізу грошових потоків підприємства та їх оптимізація в процесі управління. Приазовський економічний вісник. 2020. Вип. 6 (23). С. 128–133.
3. Ясишена В.В. Теоретичні аспекти аналізу грошових потоків підприємств. Економічний простір. 2008. № 16. С. 123–131.

## **КИТАЙ В ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ ЛАНЦЮГАХ: РИЗИКИ ТА ПЕРЕВАГИ РЕЛОКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

Кілька країн з розвиненою економікою [1] роблять зусилля по «перенаправленню» виробництва, яке в даний час знаходиться в Китаї, або з диверсифікації ланцюжків поставок на ринки за межами Китаю з метою протидії поширенню його експансійних намірів на глобальне домінування [2-3]. Тайвань був одним з перших, хто зробив це, і в гонитві за тим, що він назвав «ланцюжком поставок, що не відноситься до червоної сфери», він почав активну роботу по залученню тайваньських виробників, які в даний час знаходяться в Китаї, назад на Тайвань. Інші зробили те саме: Японія субсидувала вихід з Китаю для вісімдесяти семи компаній, витративши 2 мільярди доларів на спроби повернути виробництво до Японії або диверсифікувати його на території Південно-Східної Азії [4]. Аналогічні обговорення ведуться і в ЄС, при цьому вищі посадові особи розглядають можливість переорієнтації або диверсифікації деяких найважливіших галузей промисловості [5]. І, звичайно ж, США також розглядають різні інструменти для сприяння повторному розміщенню і диверсифікації ланцюжка поставок, в тому числі за допомогою позик під низькі відсотки, зниження корпоративних податків, спеціального фонду і пропозицій по оплаті 100% витрат компанії на повторне розміщення як механізм регуляторної конкуренції [6], глобального технологічного та інноваційного суперництва [7].

Ці зусилля мають неоднозначні наслідки. Хоча частина виробництва перемістилась з Китаю до В'єтнаму, Бангладеш, Індію, Мексику і Тайвань, серед іншого, багато компаній не хочуть або не можуть переїхати. Європейська торгова палата в Китаї виявила, що тільки близько 11% її членів розглядають можливість переїзду з Китаю; аналогічним чином президент AmCham China зазначив, що більшість членів групи не планують покидати Китай. Для цих фірм обґрунтування виходить за рамки одних витрат. Як стверджує вчений з Інституту Полсона Д. Ма, американцям важко піти з Amazon, тому що це «магазин всього», а виробникам складно піти з Китаю, тому що це «країна, де можна робити все»

[8]. Американські і китайські підприємства демонструють, що більшість з них в даний час не думають про вихід з Китаю, тому що їх доступ до різноманітних постачальникам в Китаї є величезною перевагою, що компенсує вартість зниження витрат на робочу силу, субсидій або податкових пільг. У той же час Китай працює над протидією офшорингу. Генеральний секретар Сі Цзіньпін заявив, що захист ланцюжків поставок Китаю є одним з шести національних пріоритетів країни після COVID-19.

Незважаючи на те, що деякі галузі не хочуть залишати Китай, інші вже пішли або розглядають можливість виходу з ринку США. Наприклад, Intel оголосила, що, ймовірно, передасть на аутсорсинг більшу частину свого передового виробництва мікросхем, з огляду на «технологічні промахи», з якими вона зіткнулася при виробництві напівпровідників – рішення, яке було прийнято навіть після того, як уряд США дав зрозуміти, що напівпровідникова промисловість є пріоритетом для перегляду в США і незважаючи на новий раунд податкових пільг і субсидій, призначених для його підтримки [9]. В різний час за останні два десятиліття США втручалися, щоб врятувати такі галузі, як фінанси, автомобілебудування і страхування. Однак ці зусилля зазвичай не поширювалися на компанії, що знаходяться на передньому краї високих технологій. Наприклад, уряд США не втрутився, щоб врятувати Motorola або Lucent, компанії, які сьогодні могли б сформувати основу американської індустрії 5G.

Тим часом, незважаючи на труднощі і економічні витрати, Китай як і раніше реалізує стратегію придбання виробничих потужностей, виходячи з того, що ефективність – не єдина значуща цінність, і безпосередньо отримав вигоду зі статусу «світової майстерні», який може запропонувати ширші можливості в розбудові промислової екосистеми. Найважливішою причиною того, що Intel вдається до офшорингу діяльності, є те, що Тайвань і Південна Корея зробили величезні інвестиції в екосистему фізичного і людського капіталу в цій галузі і є стійкими – якщо одна з їхніх компаній невірно оцінить ринкові перспективи нового покоління напівпровідників, як це зробила Intel, вони можуть мати велику «подушку безпеки» через масштабнішу і потужнішу екосистему, яка підтримує галузь. Навпаки, в Сполучених Штатах немає порівнянної екосистеми спеціалізованих інженерних можливостей, прихованих знань і професійних мереж у виробництві мікросхем. Отже, її проми-

словість не має високу стійкість, що робить деглобалізаційний проєкт вкрай програшним [10]. Іншими словами, оншоринг виробництва мікросхем – це більше, ніж просто надання капіталу – для цього потрібно більша підтримуюча екосистема, яка може забезпечити необхідний рівень стійкості. Така екосистема не може бути побудована відразу, а стає результатом поєднання інструментів імміграційної політики, політики стимулювання локалізації, субсидій і кредитів та інших інструментів.

Геоелектронічна проблема, яку продукує Китай, настільки значна, що Сполученим Штатам, якщо вони сподіваються переглянути або диверсифікувати свої ланцюжки поставок і зберегти свої позиції в Четвертій промисловій революції, слід вдатись до використання альтернативних стратегій регуляторної конкуренції. Таку всеохоплюючу стратегію іноді називають «промисловою політикою», яка, в свою чергу, часто помилково розглядається як обмежена спроба визначити переможців і переможених в галузі. Однак реальність така, що багато урядових практик можуть кваліфікуватися як «промислова політика» і не призначені для вибору переможців і переможених [11]. Дійсно, якщо промислова політика зазвичай розуміється як «втручання держави в конкретний сектор, яка покликана підвищити перспективи зростання цього сектора і сприяти розвитку економіки в цілому» – тоді багато практик можуть підпадати під широке коло так званої промислової політики. У цьому сенсі промислова політика присутня всюди і включає в себе такі інструменти політики, як податкові пільги, субсидії, торгові угоди, регулювання, інвестиції в інфраструктуру, підтримку кваліфікованої робочої сили і безліч інших. Коли використовується термін «промислова політика», багато хто насправді має на увазі стратегію держави щодо підвищення конкурентоспроможності та стійкості в конкретному секторі – термін, який набагато менш суперечливий, але практично аналогічний за значенням, і такий, що має акцент на інноваційній складовій розвитку [12]. Питання не в тому, чи слід Сполученим Штатам проводити таку стратегію – вже давно існує двопартійний консенсус щодо того, що вони орієнтовані на це, – а в тому, як вони можуть зробити це таким чином, щоб уникнути втрат і замість цього підтримувати стійкість, конкурентоспроможність, безпеку і технологічне лідерство по відношенню до Китаю.

---

#### Список використаних джерел:

1. Резнікова Н.В., Іващенко О.А., Курбала Н.В. Ідентифікаційні характеристики розвинених країн у мандатах міжнародних організацій: ознаки передової

- економіки у фокусі дослідження. *Економіка та держава*. 2020. № 9. С. 17-24.
2. 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/>
  3. Резнікова Н.В., Зварич Р.Є., 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>
  4. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. 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.
  5. 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.
  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. 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.
  8. Damien Ma (@damienics) // Twitter. June 30, 2020. <https://twitter.com/damienics/status/1278114690871300101?s=20>
  9. King I. Intel Plunges as It Weighs Exit from Manufacturing Chips. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-07-24/intel-considers-what-was-once-heresy-not-manufacturing-chips>.
  10. Ivashchenko O., Reznikova N. 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.
  11. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80.
  12. Rubtsova M., Reznikova N., Yatsenko O. The role of innovation clusters in building up investment and innovation strategies in the crossborder cooperation context. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2020. Вип. 142. С. 85–98.



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

---

## **ТАРГЕТОВАНА РЕКЛАМА ЯК ІНСТРУМЕНТ СУЧАСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ**

Таргетована реклама (від англійського «target» – ціль) – це реклама, яка транслюється на певну цільову аудиторію на основі загальнодоступної інформації із профілів користувачів. Дехто плутає таргетовану рекламу з контекстною рекламою в соціальних мережах. Відмінність даних інструментів реклами полягає у способах сегментації цільової аудиторії: таргетис користується даними користувачів, а контекст – ключові слова, які вводяться в рядок пошуку. При реєстрації облікового запису в тій чи іншій соціальній мережі користувачі добровільно заповнюють анкетні дані (наприклад, стать, вік, місце проживання та навчання, сімейний стан, інтереси та інше) вступають у групи, які підписуються на користувачів. Завдяки цьому, дані роботи соціальних мереж генеруються та діляться на сегменти користувачів за інтересами та іншими метриками.

Таргет, за розширеної кількості метрик, допомагає налаштувати рекламу точно під конкретний портрет цільової аудиторії. У той час як контекстна реклама показується тільки тим, хто вводить певні запити в рядок пошуку, тому реклама, що таргетує, охоплює всю цільову аудиторію, яка підходить під бажані метрики [1]. Як і будь-який маркетинговий інструмент, таргетована реклама має свої переваги та недоліки.

На основі досвіду проведення рекламних кампаній відповідно до цього можна виділити наступні переваги націленої реклами [2]:

- охоплення виключно цільової аудиторії – завдання максимально конкретно визначити портрет потенційного клієнта;
- можливість персоналізації рекламного оголошення – слід продумати зачіпки – все те, що може зачепити клієнтів.
- чим реклама ближче до цільової аудиторії, тим вища ймовірність того, що на неї звернуть увагу і вчинять необхідну дію;
- зручна оптимізація таргетованої реклами – після закінчення термінів дії даної реклами, а також у процесі можна спостерігати за ефектив-

ністю реклами завдяки, метрикам охоплення аудиторії, наприклад, клікабельність, залученість, окупність тощо;

– можливість отримувати клієнтів без сайту та не розкритої групи у соціальних мережах – дана перевага впливає з того, що реклама із самого початку націлена на певну аудиторію, яка має інтерес до того чи іншого товару (послуги).

Але поряд із цими плюсами витікають і недоліки таргетованої реклами: у деяких соціальних мережах реклама може пройти схвалення, якщо реклама міститиме понад 20% тексту, тому головна умова менше тексту на картинці; необхідність постійного оновлення рекламного повідомлення – оскільки реклама налаштована на певну цільову аудиторію, то поступово вона починає «вигорати» і їй стає не цікавий даний продукт, тому потрібно стежити за показниками і оновлювати рекламу; необхідність індивідуального налаштування для кожного ресурсу – таргетовану рекламу в кожній соцмережі потрібно налаштовувати заново, оскільки кожна мережа має невеликі особливості. Можливо, ці недоліки будуть нейтралізовані впровадженням нових комунікаційних технологій, адже цей вид реклами підлягає частій зміні з метою підвищення ефективності.

Виділені переваги дозволяють фахівцям у галузі націленої реклами сегментувати її на різні види та канали в залежності від заданих параметрів налаштування цільової аудиторії [3]: – соціально-демографічні метрики – налаштовуються, виходячи з особистих даних, які заповнюються користувачем при реєстрації облікового запису; – географічне розташування – налаштовується регіон показу оголошень; – поведінкові особливості – реклама, що настроюється відповідно до паттерна поведінки користувачів у мережі; – тимчасове націлення – це реклама, яка націлена на певну цільову аудиторію із зазначенням конкретного періоду часу для показу; – таргетована реклама за інтересами – групи, спільноти, запити, що вводяться у пошуковому рядку, все це допомагає згенерувати інтереси цільової аудиторії та поділити на тематичні сегменти; – характеристики пристроїв для входу – можна таргетуватися за операційними системами, браузером, персональними комп'ютерами та мобільними гаджетами.

Оскільки попит на таргетовану рекламу зростає, відповідно зростає і попит на фахівців, які мають знання правильної та ефективної настройки таргетованої реклами. Таким чином, таргетована реклама – це

необхідність нашого часу. Саме тому знизилася вартість реклами на телебаченні, радіо та біг-бордах, адже у цих видів реклами немає можливості виділити цільову аудиторію за певними ознаками. Крім цього, останнім часом потенційні споживачі більшу частину свого часу проводять в інтернеті, що свідчить про те, що таргетована реклама в соціальних мережах більш ефективна для просування товарів та послуг малого бізнесу.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Таргетована реклама в соцмережах // Маркетинг & Бізнес ONLINE. URL: <https://ag.marketing/blog/ru/targetirovannaya-reklama-v-socsetyah/>
2. Таргетинг в Facebook и Instagram // WEB MARKETING. URL: <https://web-marketing.ua/wp-content/uploads/2020/03/cropped-logo.png>
3. Плахотнікова Л.О. Використання цифрових технологій в управлінні маркетинговою інформаційною системою підприємства. *Сучасний маркетинг: проблеми та перспективи: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції*, 10 червня 2021 року. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2021. С. 38-42. URL: [https://dut.edu.ua/uploads/p\\_2099\\_75377653.pdf](https://dut.edu.ua/uploads/p_2099_75377653.pdf)
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.

**Н. В. Барвінок,**  
*викладач кафедри технологій та  
організації туризму і готельно-ресторанної справи;*

**М. В. Барвінок,**  
*викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом,  
Уманський державний педагогічний університет  
імені Павла Тичини, м. Умань*

---

## **РОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ МАРКЕТИНГУ В ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ**

В сучасних умовах розвитку суспільства туризм є галуззю, яка сприяє перетворенню географічного положення держав, їх природно-кліматичних ресурсів, пам'яток історії, архітектури та культури на загальносуспільні блага. При цьому в світі туризм приносить великі прибутки, які сприяють розвитку економіки багатьох країн. За даними Всесвітньої Туристичної Організації (UNWTO) туризм – одна з провідних галузей сучасного світового господарства, яка забезпечує близько 10% внеску у світовий валовий продукт. За даними Світової ради з подорожей та туризму WTTC 2017 рік виявився одним з найуспішніших для туризму в історії, а туристична галузь створила близько 7 мільйонів нових робочих місць – 20% від усіх вакансій у світі.

Проте, враховуючи глобальні світові кризи та локальні кризи в середині країни, діяльність туристичних підприємств вимагає інноваційних підходів, особливо, що стосується прощтовхування туристичного продукту на ринку. Саме в кризових ситуаціях інновації створюють передумови та можливості розвитку і покращують результати діяльності підприємств. Крім того, інновації в туризмі вимагають відповідно інноваційних підходів до застосування технологій та інструментів просування туристичного продукту, тобто інноваційного маркетингу.

Інновації – це надзвичайно важливий елемент сучасного суспільства, яке постійно розвивається та змінюється. Те ж саме можна сказати і про туризм, вимоги та потреби споживачів якого постійно змінюються в умовах сьогодення. Туристи мають перед собою великий вибір туристичних підприємств або підприємств, які прямо пов'язані з ними, що створює велику конкуренцію між туристичними підприємствами. Тому важливим завданням кожного підприємства є привертання уваги якомога більшої

кількості туристів, аби отримати більший прибуток, чому сприятиме саме використання інноваційних технологій маркетингу.

Успішні фірми визнали той факт, що залучення клієнтів – це двосторонній діалог, і це дуже важливо для довгострокового розвитку та прибутковості компанії. Інновації в поєднанні з маркетингом допомагають компанії зростати, надаючи цінну для споживачів продукцію та послуги.

Під терміном «інновації» розуміється кінцевий результат інноваційної діяльності, що постає у вигляді нового або вдосконаленого товару або технологічного процесу, який вийшов на ринок або використовується в практичній діяльності підприємства [5].

Початок та розвиток інновацій маркетингу в туризмі варто пов'язати з появою нових видів маркетингу та формуванням нестандартних підходів до діяльності туристичних фірм на ринку. На сьогоднішній день виникла маса нових напрямів інноваційного туристичного маркетингу, до якого відносять нейромаркетинг, когнітивний та сенсорний маркетинг, Інтернет–маркетинг, у т.ч. мобільний та вірусний, партизанський, buzz– і блог–маркетинг, неймінг, брендинг та інші.

Варто розглянути кожен із видів інноваційного маркетингу детальніше. Одним з найяскравіших прикладів такого маркетингу є нейромаркетинг, який з'явився під кінець 1990-х років. Загальні методи та спеціальна технологія були розроблені в Гарвардському університеті [3].

Нейромаркетинг у вільному розумінні означає вимірювання фізіологічних і нейронних сигналів, щоб отримати уявлення про мотивацію, уподобання та рішення клієнтів, які можуть допомогти інформувати креативну рекламу, розробку продуктів, ціноутворення та інші сфери маркетингу [1]. Методи нейромаркетингу в туристичній галузі зараз активно використовуються відомими туроператорами.

Ще одним з провідних напрямів в інноваційному маркетингу є когнітивний маркетинг. Когнітивний маркетинг – це маркетинг, заснований на використанні пізнавальних процесів, це спосіб, який використовується, щоб налагодити зв'язок із клієнтом і створити лояльність до бренду та конверсії.

Використання когнітивного маркетингу дає можливість створювати попит на туристичні продукти та послуги підприємств за допомогою впливу на свідомість споживачів, що визначає бажання скористатися споживчими благами. В свідомості споживачів виникають певні асоціації щодо туризму, наприклад: літні канікули – це море – це поїздка до

Болгарії; зимові канікули – це лижі – це гори – це Карпати; романтика – це Ейфелева Вежа – це Париж; шопінг – це Мілан – це Італія і т.д.

До інноваційних підходів маркетингу відноситься ще один напрям – сенсорний маркетинг, або маркетинг відчуттів [7].

Сенсорний маркетинг, або маркетинг відчуттів, як називає його Бернд Шмітт, є одним з типів переживань та впливає на всі п'ять видів відчуттів людини: зір, слух, нюх, смакове сприйняття та дотик. Загальна мета маркетингу відчуттів полягає в тому, щоб через стимуляцію чуттєвого сприйняття доставити людині естетичну насолоду, схвилювати, захопити красою, допомогти відчутти задоволення.

Існують такі види сенсорного маркетингу: колір маркетинг, аудіо маркетинг, аромамаркетинг, маркетинг смаку, маркетинг дотику. Завданням всіх названих різновидів сенсорного маркетингу є створення приємних асоціацій з брендом під час купівлі і поліпшити настрої покупця.

Колірмаркетинг – це різновид сенсорного маркетингу, який ґрунтується на здатності людини сприймати кольори [6]. На сьогоднішній день збудливий або заспокійливий вплив кольорів широко використовується в рекламі туристичного продукту. Наприклад, колірмаркетинг застосовується в оформленні вітрин туристичних підприємств, які продають путівки в теплі країни, щоб створити враження теплоти, що сприяє підвищенню продажам путівок. Заспокійливі сині кольори широко використовуються в рекламах спокійного відпочинку на березі моря, зелені кольори реклами будуть мати вплив на туристів, які оберуть активний туризм в поєднанні з природою, білий в поєднанні з блакитним кольори будуть привертати увагу любителів гірськолижного відпочинку і т. д.

Аудіомаркетинг – вид нейромаркетингу, який вивчає вплив звуку на поведінку споживачів [4]. В даний час все більше туристичних компаній для проведення маркетингових кампаній застосовують рекламні пісні з мелодіями, які легко запам'ятовуються, звуками, які асоціюються з відпочинком того типу, що рекламується, музичні логотипи, веселі рекламні джінгли і т.д. Це легко пояснити, адже музика і звуки впливають прямо на підсвідомість людини, асоціюються з певними видами туристичних подорожей чи відпочинку.

Аромамаркетинг – це різновид сенсорного маркетингу, який ґрунтується на використанні різних запахів і ароматів з метою стимулювання продажів, просування товару на ринку і сприятливого впливу на покупця [2].

Турфірми також використовують нюх відпочиваючих щоб підвищувати продажі. Для перенесення клієнтів у святковий відпускний настрій в офісах туркомпаній застосовується ароматизація повітря екзотичними ароматами, починаючи від ароматів кокосової олії та закінчуючи запахами апельсинових гаїв. Це впливає на потенційних мандрівників і нагадує особливі моменти поїздок за кордон і спокушає на замовлення більшої кількості тижнів на сонці.

Маркетинг смаку – різновид сенсорного маркетингу, основою якого є поєднання смаку з метою стимулювання продажів, просування товару на ринку і сприятливого впливу на покупця. Смак – відчуття, що виникає при порушенні смакових рецепторів.

Маркетинг смаку в туристичній індустрії займає також важливе місце, адже під час кожного виду туризму якісне харчування туристів є одним з важливих чинників вдалого відпочинку. Смак відпочинку має тісно асоціюватись у споживачів туристичної індустрії з тим місцем, яке вони відвідують. Для того, щоб отримати прихильність споживачів туристичної індустрії, підприємства харчування туристів повинні створювати унікальний та приємний смак товару, який буде тільки в тому місці. Тоді при згадці такого відпочинку туристи будуть згадувати і відповідно кухню. Цей різновид маркетингу відрізняє туристичний товар від інших товарів-конкурентів. Приділяючи увагу такому різновиду маркетингу, підприємство створює асоціативну пам'ять споживачам туристичної індустрії, що допомагає їм під час вибору майбутнього туристичного продукту.

Маркетинг дотику – це різновид сенсорного маркетингу, який допомагає споживачу у виборі товару шляхом дотику до нього. Прикладом такого маркетингу є сувенірна реклама, де споживачі туристичної індустрії купують предмети, які в них будуть асоціюватись із туристичними подорожами. Наприклад, дерев'яні автентичні вироби в багатьох туристів асоціюються з Карпатами, вироби з морських мушель або камінців – з літнім відпочинком на березі моря. Такі вироби мають бути індивідуальними та відрізнятись від конкурентних, щоб нагадувати споживачам саме про вибір зацікавленого туристичного підприємства.

Завдяки стрімкому розвитку технологій на туристичному ринку великого значення набули технології Інтернет – маркетингу, що сприяє заощадженню витрат на персонал та рекламу та привертає увагу значної аудиторії. На сьогоднішній день існує маса інноваційних технологій мар-

кетингу (вірусний маркетинг, CRM, трейд-маркетинг, інтегровані маркетингові комунікації, брендинг і ребрендинг, мережевий маркетинг, мобільний маркетинг, технологія виставкової діяльності та інші).

До переваг Інтернет-маркетингу слід віднести: інформативність, за умов якої, споживач отримує:

- максимум необхідної, цікавої та оригінальної інформації про послуги і продукти, щоб зацікавити клієнта;
- високу результативність у порівнянні з традиційною рекламою, оскільки, реклама в ЗМІ та на біл-бордах маючи широке охоплення аудиторії часто є непродуктивною будучи іміджевою для впізнаваності бренду компанії;
- велике охоплення цільової аудиторії, оскільки, кількість споживачів конкретного продукту в мережі Інтернет необмежена з будь-якої точки планети, тощо [9].

Реалізація всіх маркетингових технологій відбувається через застосування різних маркетингових інструментів, які сприяють збільшенню кількості потенційних споживачів, які дізнаються про продукт, що просувається. Крім того всі вони постійно змінюються, розвиваються та з'являються нові, які будуть активніше сприяти просуванню продукту на ринку. До інноваційних інструментів, які забезпечують просування продукції, в тому числі і туристичного, через мережу Інтернет, тобто до забезпечення Інтернет-маркетингу належать: Landing сторінка або стандартний Веб-сайт, створення контенту, SMM, SEO, медійна реклама, тизерна реклама, Інтернет-виставка, вірусний маркетинг, партизанський маркетинг, Vazz-маркетинг, Е-мейл, блог-маркетинг, CPA-маркетинг, таргетинг та інші.

Отже, на основі вище зазначеного можна зробити висновок, що роль інноваційних маркетингових технологій в туристичній індустрії з кожним роком зростає. Це пов'язано із появою нових потреб споживачів туристичної індустрії та збільшенням конкуренції на ринку туристичних послуг. Маркетингові інноваційні технології в туризмі мають якісну новизну, і це має неабиякий вплив на розвиток туристичної індустрії та на підвищення іміджу і конкурентоздатність підприємств туристичної індустрії.

---

#### Список використаних джерел:

1. Neuromarketing: What You Need to Know. Harvard Business Review. URL: <https://hbr.org/2019/01/neuromarketing-what-you-need-to-know>



2. Бізнес-аромат. URL: <http://business-aromat.com.ua/2010/03/13/aromatizacija-v-turizme>
3. Герасимчук В. Г. Маркетинг: теорія і практика: навч. посібник. Київ: Вища школа, 1994. 327 с.
4. Губарсва Ю. А. Аудіомаркетинг: інструменти, перспективи, прогресивний світовий досвід. Економіка: реалія часу. 2015. №4 (20). С. 65-70. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2015/No4/65-70.pdf>
5. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія. Суми: Університетська книга, 2010. 281 с.
6. Психологія кольору в рекламі. URL: <https://marketer.ua/ua/psihologiya-tsveta-v-reklame>
7. Створення мобільного додатку // Офіційний веб-сайт агентства комплексного Інтернет-маркетингу Webbranding. 2018. URL: <https://webbranding.ua/uk/sozdanie-sajta/mobilnoe-prilozhenie/>
8. Шпотюк С., Тревого О. Інтернет маркетинг – переваги та недоліки. URL: [http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/53448/2/2019\\_Shpotiuk\\_S-Internet\\_marketynh-perevahy\\_97.pdf](http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/53448/2/2019_Shpotiuk_S-Internet_marketynh-perevahy_97.pdf)

**К. В. Безверхий,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту;*  
**В. В. Бреус,**  
*студент освітнього рівня «магістр»,  
спеціальність «Облік і оподаткування»,  
Державний торговельно-економічний університет, м. Київ*

---

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОГО КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ**

У сучасному житті жодна сфера діяльності не може обійтися без функції контролю. Адже тільки правильно організований та систематичний контроль забезпечить досягнення поставлених цілей. Тому контроль – це оцінювання та аналіз результатів діяльності для досягнення як поточних, так і стратегічних цілей підприємства. Контроль присутній у всіх сферах діяльності підприємства і забезпечує ефективне використання ресурсів та ефективне функціонування.

Корпоративний контроль – це володіння в акціонерному товаристві кількістю прав, що забезпечить постійний вплив на визначення та прийняття рішень [1]. Корпоративний фінансовий контроль – це нагляд за грошовими потоками і іншими активами організації, а також комплекс заходів по попередженню умисного спотворення фінансової звітності, привласнення активів та інших зловживань.

За січень – грудень 2021 року фахівці апарату Північного офісу Державної аудиторської служби України забезпечили усунення втрат фінансових і матеріальних ресурсів майже на 294 млн грн та попередили незаконних витрат на 862,2 млн грн [2].

Сьогодні фінансовий контроль на низькому рівні, адже досить поширене явище фінансових порушень в Україні, що пов'язано із слабкістю його теоретико-методологічної та методичної бази, недоліками в організації контрольного процесу.

Корпорація – це структура, що об'єднує ресурси для надання послуг та виробництва продукції. Така форма господарювання в сучасних умовах діяльності має певні переваги:

- 1) мінімізує фінансовий ризик акціонерів;
- 2) сприяє вигідному отриманню інвестицій;

3) дозволяє здійснювати підприємницьку діяльність після зміни складу акціонерів;

4) дає можливість власникам корпорацій успішно досягнути стратегічних цілей [3].

Цілями корпоративного управління є підвищення ефективності функціонування корпорації і збалансування інтересів зацікавлених сторін. Досягнення цих двох цілей стимулює добробут і розвиток суспільства, максимізує прибуток і прибутковість інвестицій, забезпечує ріст продуктивності. Дотримання вимог міжнародних стандартів гарантує відповідність інтересів корпорацій, інвесторів і суспільства, обмежуючи зловживання владою, перекачування активів, фінансові і моральні ризики, використання корпоративно-керованих ресурсів, що можуть бути викликані корисливою поведінкою корпоративних інсайдерів на шкоду інвесторам і суспільству. В остаточному підсумку проблема ефективності зводиться до корпоративної відповідальності й ефективного захисту інтересів інвесторів і суспільства.

Ефективним вважають те, що приносить результат. Ефективність корпоративного управління визначають як результат поєднання чотирьох факторів, які застосовують відповідно до національної або регіональної специфіки: тип власності, органи управління, особливості національного законодавства, суспільний тиск. Вивчаючи їх, можна досягнути глибшого розуміння національного «регуляційного» середовища, з яким взаємодіють корпорації [4].

Контроль буде ефективним, якщо за його допомогою будуть виявлені зловживання та розкрадання, виявлені внутрішні резерви ресурсів, використання яких призведе до збільшення результатів діяльності та підвищення результативності загалом. Ефективність фінансового корпоративного контролю полягає у правильній організації діяльності, виявлення всіх фінансових резервів та їх використання, забезпечення дотримання законів і нормативів, що забезпечить повноцінне функціонування підприємства та привабливість перед зацікавленими сторонами.

На наш погляд, ефективність фінансового корпоративного контролю полягає у підвищенні рівня конкурентоспроможності і прибутковості підприємства завдяки забезпеченню рівноваги впливу та балансу учасників корпоративних відносин, фінансової прозорості і впровадження правил ефективного управління й належного фінансового контролю.

### Список використаних джерел:

1. Черпак А.Є. Суб'єкти та об'єкти корпоративного контролю в умовах трансформації економіки. *Ринок цінних паперів України*. 2004. № 1–2. С. 29–39.
2. Київські аудитори протягом січня – грудня 2021 року забезпечили відшкодування втрат майже на 294 млн грн та попередили незаконних витрат на 862,2 млн грн. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/kiyivski-auditori-protyagom-sichnya-grudnya-2021-roku-zabezpechili-vidshkoduvannya-vtrat-majzhe-na-294-mln-grn-ta-poperedili-nezakonnih-vitrat-na-8622-mln-grn>
3. Поліщук Т.О. Показники ефективності корпоративного управління на підприємствах: сучасні аспекти. URL: [www.dbuara.dp.ua](http://www.dbuara.dp.ua)
4. Боковець В.В. Ефективність корпоративного управління на підприємствах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Вип. 8. 2015. С. 328–331. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/68.pdf>

**І. Ф. Бессараб,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»;*  
*Науковий керівник:*  
**О. А. Іващенко,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки та менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИМИ ІННОВАЦІЯМИ**

Технологічні інновації – кінцевий результат інноваційної діяльності, відображений у вигляді нового чи вдосконаленого продукту або послуги, впроваджених на ринку, нового або вдосконаленого процесу або способу виробництва (передачі) послуг, які використовуються в практичній діяльності. На рис. 1 представлена класифікація технологічних інновацій [1].

Продуктова інновація припускає розробку та впровадження технологічно нових (радикальна продуктова інновація) або удосконалених продуктів (інкрементальна продуктова інновація). При цьому продуктові інновації включають в себе розробку та впровадження у виробництво технологічно нових та технологічно удосконалених продуктів. Процесні інновації включають розробку та впровадження технологічно нових або технологічно удосконалених виробничих методів, включаючи методи передачі.

Продуктова інновація вважається радикальною, якщо вона стосується продукту, сфера застосування, функціональні характеристики, властивості, конструктивні або використані матеріали та компоненти якого суттєво відрізняють його від раніше існуючих продуктів. Інкрементальна продуктова інновація стосується вже існуючого продукту, якісні або вартісні характеристики якого були помітно покращені за рахунок використання більш ефективних компонентів та матеріалів, часткової зміни однієї або кількох технічних підсистем. Процесні інновації припускають освоєння нових або значно удосконалених виробничих методів, включаючи методи передачі продуктів. Такі інновації орієнтовані на підви-



**Рис. 1. Класифікація технологічних інновацій**

щення ефективності виробництва видів продукції, які вже випускаються підприємством або на виробництво технологічно нових або удосконалених продуктів, які не можуть бути виготовлені з використанням звичайних виробничих методів [1].

В даний час на підприємствах склалася певна проблема управління технологічними інноваціями. В моделі управління технологічними інноваціями на основі вартості основною ідеєю є те, що компанія повинна здійснювати менеджмент на основі вартості. Вона включає в себе комплекс підходів спрямованих на збільшення ринкової вартості акціонерного капіталу. В цій моделі прийнято проектування технологічних інноваційних програм реалізовувати шляхом комбінації базових інноваційних проектів [2]. В якості базових проектів розглядаються: зміна обсягу без зміни витрат, зміна витрат без зміни обсягу, зміна витрат та обсягу, зміна обсягу при адекватній зміні змінних витрат без зміни виробничо технічного капіталу.

Наступна модель управління базується на плануванні та управлінні інноваційною діяльністю, заснованою на принципах маркетингу інновацій. Інноваційна діяльність при цьому визначаються як вид діяльності, який спрямований на пошук нових сфер та способів використання потенціалу підприємства, розроблення на цій основі нових товарів та технологій та їх просування на ринку з метою задоволення потреб споживачів більш ефективним способом, ніж конкуренти, отримання за рахунок цього прибутку та забезпечення умов тривалого виживання та

розвитку на ринку [3]. При цьому стратегічне управління інноваційним процесом відбувається відповідно до вимог системного підходу (від загального до приватного), а через зворотні зв'язки відбувається уточнення (коригування) стратегій вищих рівнів. Тобто процес є ієрархічним і циклічним, він може включати кілька ітерацій (їх кількість визначається на основі розрахунків економічною доцільності).

Основними рисами сучасних підходів до управління інноваційною діяльністю на підприємстві на засадах маркетингу інновацій є:

- підприємствам необхідно модифікувати свої конкурентні переваги, якщо вони прагнуть утримати позиції ринкового лідера;
- варто виключати раціональні тривіальні рішення, оскільки вони легко передбачаються конкурентами, необхідні нетрадиційні рішення;
- стратегія повинна бути короткостроковою, оскільки умови ведення господарства швидко змінюються і ці тенденції все посилюються, що вимагає постійного перегляду стратегічних рішень.

Згідно моделі управління, заснованої на функціонально-процесному підході до управління, інноваційна діяльність є інтегрованим поняттям, що відображає в собі характер її видів: дослідницької, експериментальної, проєктної за продуктами та технологіями та комерційної діяльності [3]. При цьому модель має аналогічні обмеження у вигляді того, що роль структур інноваційної діяльності на підприємствах чисто технічна, без комерційної діяльності. В сучасній економіці це призводить до уповільнення процесів, хоча при включенні ринкового складника інноваційна діяльність могла б стати фактором, що забезпечує підвищення ефективності виробництва. Перевагою моделі є різностороннє дослідження управління.

Функціонально-процесне управління здатне об'єднати окремі процеси інноваційної діяльності у складний процес або систему процесів з можливостями його здійснення за однією з наступних структурних схем життєвого циклу інновації: «проєктування – науково-технічний продукт (інновація) – виробництво – ринок» або «проєктування – науково-технічний продукт (інновація) – ринок». Інноваційний процес, який реалізується за такими схемами життєвого циклу інновації, заключним етапом якого є її комерціалізація, що виражає ринкову сутність діяльності науково-технічних структур промислових підприємств, виступає вже не просто процесом самим по собі, а в якості бізнес-процесу.

Об'єднуючим фактором управління інноваційними процесами у теорії є їх комерціалізація та пряма взаємодія з ринком.

### **Список використаних джерел:**

1. OECD/Eurostat. Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition. URL: <https://www.oecd.org/science/oslo-manual-2018-9789264304604-en.htm>
2. How are digital technologies changing innovation? Evidence from agriculture, the automotive industry and retail. 2019. URL: [https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/how-are-digital-technologies-changinginnovation\\_67bb-cafe-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/how-are-digital-technologies-changinginnovation_67bb-cafe-en#page1)
3. Копитко М. І. Управління інноваціями: навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни у схемах і таблицях. Львів: ЛьвДУВС, 2019. 292 с.



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

---

## **ОЦІНКА ВПЛИВУ РИЗИКІВ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НА РІВЕНЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ТА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Розвиток інвестиційного та фінансового потенціалу національної економіки є однією з передумов забезпечення у середньостроковій перспективі стійкості державних фінансів та фінансово-економічної стабільності загалом. На темпи нарощення інвестиційного потенціалу, джерела фінансування основного капіталу, вартість та умови залучення інвестиційних ресурсів, а також на рівень фінансового потенціалу та резерви його збільшення впливають ризики нестабільності, спричинені глобальними економічними, екологічними та геополітичними викликами.

Ризики нестабільності, які мають місце у звичайних умовах функціонування, значно розширюються у період воєнних дій та поглиблюються через ризики невизначеності, зокрема через: загальну гуманітарну кризу; руйнування соціальної, комунальної та виробничої інфраструктури; припинення господарської діяльності, евакуацію промислових підприємств із зони активних бойових дій; призупинення вітчизняними підприємствами експортних операцій; зменшення доступної для посіву площі; відсутність ресурсів для поточного відновлення об'єктів критичної інфраструктури та післявоєнної повномасштабної відбудови та реконструкції.

Спрямування бюджетних коштів на поточні пріоритетні видатки та призупинення фінансування видатків розвитку; припинення господарської діяльності підприємств призводить до зменшення фінансового потенціалу та інвестиційних можливостей для відновлення виробництва. За оцінками МВФ у 2022 р. падіння реального ВВП України становитиме 10%; податкові надходження скоротяться на 109 млрд грн, порівняно з 2021 р.; капітальні витрати бюджету скоротяться у тричі – до 1,3% ВВП [1, с.11 ].

Макроекономічні ризики воєнного періоду поширюються на інші країни через підвищення цін на такі товари, як продукти харчування,

енергоносії, сировина і матеріали, що призведе до подальшого зростання інфляції. Це знизить рентабельність операційної діяльності підприємств і на фоні інших економічних наслідків торгової війни 2018-2019 рр. та карантинних обмежень (2020-2021 рр.) через пандемію Covid-19 негативно впливатиме на темпи економічного зростання багатьох країн.

Дослідження інвестиційного та фінансового потенціалу національної економіки, його змін під впливом ризиків нестабільності за звичайних економічних умов розвитку, а також ризиків воєнного періоду дозволить у післявоєнні часи оцінювати економічні втрати потенціалу та обсяги необхідної фінансової підтримки для відновлення економіки та забезпечення економічного зростання.

Фінансовий та інвестиційний потенціал національної економіки відображає її здатність фінансувати відбудову інфраструктурних об'єктів, відновлення діяльності підприємств, а також процеси, пов'язані зі: створенням інновацій, з оновленням існуючих виробничих потужностей, а також нематеріальних активів; розвитком освітнього, наукового та інформаційного потенціалу.

Інвестиційний потенціал підприємств відображає збільшення або оновлення основного капіталу, а фінансовий потенціал – сукупність власних і залучених фінансових ресурсів, достатніх для ведення операційної та інноваційної діяльності, підвищення кваліфікації працівників, виконання інших зобов'язань соціальної відповідальності [2]. Згідно з методологією Євростату інвестиційна норма визначається шляхом ділення обсягу валового нагромадження основного капіталу (The European System of National and Regional Accounts (ESA 2010), код: P.51g) на обсяг валової доданої вартості ((ESA 2010), код: B1g) та відображає частку інвестицій підприємств в основний капітал (будівлі, обладнання тощо) в обсязі створеної в процесі виробництва доданої вартості [3; 4].

Проведений нами аналіз показав, що у 2011–2020 рр. у постсоціалістичних країнах Європи інвестиційна норма коливалася від 15,8% (у Литві у 2012 р.) до близько 30% (у Болгарії, Румунії, Словаччині та Чеській Республіці у 2011 р.). У багатьох країнах спостерігалось збільшення інвестиційної норми у 2020 р., порівняно з 2011 р., зокрема у Естонії з 28,1% до 30,9% на 2,8 в.п.; Латвії з 24,8% до 25,7% на 0,9 в.п.; Литві з 16,0% до 19,2% на 3,2 в.п.; Угорщині з 24,8% до 29,8% на 5 в.п.; Хорватії з 25,8% до 26,9% на 1,1 в.п. (табл.1).

Таблиця 1

**Рівень нагромадження основного капіталу сектором нефінансових корпорацій постсоціалістичних країн (інвестиційна норма),  
% від доданої вартості**

Країни	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Середнє значення за 2011–2020
Болгарія	31,7	31,5	29,6	26,1	24,5	22,8	23,8	–	–	–	27,1
Естонія	28,1	29,3	28,4	25,7	23,6	23,9	23,7	22,8	24,2	30,9	26,1
Латвія	24,8	28,9	28,2	25,5	22,7	21,5	21,9	21,8	24,5	25,7	24,6
Литва	16,0	15,8	16,9	17,5	18,0	19,0	19,5	20,6	21,1	19,2	18,4
Польща	21,6	21,6	21,6	22,1	22,9	21,5	20,4	21,2	21,8	18,5	21,3
Румунія	31,7	32,0	29,0	27,4	26,8	25,1	21,2	21,0	29,1	–	27,0
Словаччина	29,6	24,7	24,8	24,0	25,6	25,5	25,6	24,8	26,5	22,7	25,4
Словенія	22,5	20,9	22,4	19,5	19,0	19,6	21,2	21,4	21,3	20,2	20,8
Угорщина	24,8	23,9	25,3	25,8	23,3	24,5	26,3	28,1	31,9	29,8	26,4
Хорватія	25,8	24,8	24,9	25,1	26,3	28,6	28,8	27,6	27,4	26,9	26,6
Чеська Республіка	30,1	30,4	30,0	28,3	28,6	28,4	29,0	29,1	29,7	28,0	29,2
У середньому	26,1	25,8	25,6	24,3	23,8	23,7	23,8	23,8	25,8	24,7	–
Україна*	26,7	30,7	26,7	21,8	19,6	22,4	23,7	25,9	25,4	18,3	24,1

Примітка: \* – 2014-2020 рр. без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя, частини зони проведення АТО.

Джерело: складено і розраховано за даними [5-7]

За нашими розрахунками, проведеними за методологією Євростату з використанням витратного підходу, в Україні рівень нагромадження основного капіталу сектором нефінансових корпорацій зменшився з 26,7% у 2011 р. та 30,7% у 2012 р., до 18,3% у 2020 р. або на 8,4 в.п. та 12,4 в.п., відповідно.

До економічної кризи, пов'язаної з карантинними обмеженнями та боротьбою з пандемією Covid-19, у 2019 р., порівняно з попереднім роком, інвестиційний потенціал збільшено в Естонії, Латвії, Литві, Польщі, Румунії, Словаччині, Угорщині та Чеській Республіці на 0,5-8,1 в.п.

В Україні у 2019 р. рівень нагромадження основного капіталу, порівняно з 2018 р., зменшився на 0,5 в.п. В Україні у 2015 р. та 2020 р. інве-

стиційна норма становила 19,6% та 18,3%, відповідно, що було одним із найгірших показників не тільки серед постсоціалістичних країн, які характеризуються значними обсягами фінансування інфраструктурних проєктів і модернізації реального сектору економіки, але й порівняно з розвинутими країнами Європи.

Середнє значення рівня нагромадження основного капіталу за 2011–2020 рр. становив від 18,4% у Литві до 29,2% у Чеській Республіці. Інвестиції (зокрема, у основний капітал) є одним із трьох стовпів пріоритетів економічної політики ЄС разом із фіскальною відповідальністю та структурними реформами [8]. Європейська комісія заохочує фінансування інвестицій у Європі за допомогою широкого спектру фінансових програм та інструментів. При цьому надавачами допомоги оцінюється фінансовий потенціал підприємства та його здатність до інвестування. За методологією Євростату рівень валового прибутку нефінансових корпорацій розраховується у відсотках як відношення валового операційного надлишку до валової доданої вартості (відношення валового прибутку (або змішаного доходу) від операційної діяльності ((ESA 2010), код: B2g–B3g) до обсягу валової доданої вартості ((ESA 2010), код: B1g) [4]. Цей показник рентабельності показує частку доданої вартості, створеної під час виробничого процесу, яка оплачує формування основного капіталу [7]. Аналіз частки валового прибутку в доданій вартості підприємств постсоціалістичних країн виявляє досить високі значення цього показника: у середньому за 2011–2020 рр. по таких країнах він становив від 34,9% у Словенії, а у Литві, Румунії та Словаччині – перевищував 50% (табл. 2).

В Україні в середньому за 2011–2020 рр. прибутковість операційної діяльності підприємств становила 41,7%, що є більшим за рівень валового прибутку у Словенії та Хорватії, проте меншим від відповідних показників інших постсоціалістичних (Болгарії, Естонії, Латвії, Литви, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини та Чеської Республіки) так і розвинутих країн Європи.

Поряд з цим, у 2011–2016 рр. збільшення прибутковості (як основного джерела інвестицій в основний капітал) з 37,9% до 53,7% на 15,8 в.п. не привело до збільшення основного капіталу. Показник інвестиційної норми у 2016 р. зменшився на 4,3 в.п., порівняно з 2011 р., та становив 22,4%. Це свідчить про те, що підвищення валового прибутку (а отже, і зростання власних фінансових ресурсів підприємств), незважаючи на значні інве-

Таблиця 2

**Рівень валового прибутку підприємств постсоціалістичних країн\*,  
% від доданої вартості**

Країни	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Середнє значення за 2011–2020
Болгарія	51,2	51,0	48,6	47,1	49,3	48,0	48,2	–	–	–	49,1
Естонія	49,2	48,9	48,6	47,2	44,7	44,2	45,2	44,6	43,3	41,9	45,8
Латвія	51,2	52,4	50,6	48,7	45,1	43,0	45,5	40,6	38,8	35,0	44,8
Литва	58,3	58,4	57,7	56,4	53,0	50,5	50,5	49,5	47,7	47,9	53,0
Польща	50,1	50,1	50,2	50,1	51,3	49,2	47,7	45,9	47,0	50,1	49,2
Румунія	55,4	58,0	57,0	56,8	57,2	54,1	53,5	52,5	52,8		55,3
Словаччина	58,8	59,3	58,9	58,0	57,5	54,9	52,3	49,9	48,9	47,7	54,6
Словенія	33,3	33,6	35,1	35,6	35,3	34,9	35,7	35,1	34,4	36,3	34,9
Угорщина	43,1	42,4	44,3	46,4	48,0	46,0	45,5	45,3	45,2	45,9	45,2
Хорватія	38,3	37,6	38,6	38,0	38,3	38,0	38,8	37,4	38,0	35,9	37,9
Чеська Республіка	47,3	46,8	47,0	49,1	49,7	48,7	47,2	44,9	45,0	45,0	47,1
У середньому	48,7	48,9	48,8	48,5	48,1	46,5	46,1	44,6	44,1	42,8	–
Україна*	37,9	32,4	32,0	38,5	47,3	53,7	49,3	45,4	40,7	39,8	41,7

Примітка: \* – 2014–2020 рр. без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя, частини зони проведення АТО.

*Джерело: складено і розраховано за даними [5; 7]*

стиційні потреби, не зумовлює збільшення інвестицій та інвестиційного потенціалу України. З 2016 р. рівень валового прибутку щорічно зменшувався – з 53,7% до 49,3% у 2017 р. (на 4,4 в.п.), 45,4% у 2018 р. (на 3,9 в.п.), 40,7% у 2019 р. (на 4,7 в.п.), 39,8% у 2020 р. (на 0,9 в.п.) За 2016–2020 рр. прибутковість операційної діяльності зменшилася на 13,9 в.п.

Зовнішні й внутрішні виклики та ризики нестабільності значно впливають на рівень інвестиційного та фінансового потенціалу національної економіки. Ідентифікацію ризиків погіршення інвестиційного та фінансового потенціалу пропонуємо проводити за факторним підходом, базуючись на визначеннях економічної сутності потенціалу. Виходячи з такого змісту поняття «інвестиційний потенціал», на його зміни (потенціалу) впливають такі ризики нестабільності:

- скорочення попиту та зміни економічних умов функціонування підприємств на зовнішньому та внутрішньому ринках;
- зменшення доходів від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг; обсягу грошових коштів, акумульованих для інвестиційної діяльності;
- недоступність довгострокових кредитів, збільшення вартості позикових коштів, інші ризики кредитного ринку;
- відсутність або скорочення прямих іноземних інвестицій; збитки від операцій з інвестиційною нерухомістю;
- втрати (неефективного і нецільового використання) ресурсів від державної підтримки інвестиційної діяльності (зокрема, від податкових пільг).

Акцентуючи увагу на оновленні основного капіталу, можна додатково ідентифікувати ризики погіршення інвестиційного потенціалу, зокрема, що пов'язані з нестабільністю на ринках новітнього обладнання, технологій та інновацій.

Основою для прийняття інвестиційних рішень і здійснення капітальних витрат є наявність фінансового потенціалу. Беручи до уваги визначення фінансового потенціалу, можна окреслити ризики його формування та використання. На фінансовий потенціал впливають такі ризики: зменшення доходів; зменшення рентабельності господарської діяльності; збільшення та несвочасне погашення боргів, зокрема заборгованості, що обліковується в іноземній валюті; виведення капіталу за межі країни; понаднормативний приріст дебіторської заборгованості підприємства, що створює ризики погіршенням ліквідності.

Ці ризики виникають через недосконалу систему управління грошовими потоками, низьку ефективність операційної діяльності, відволікання грошових ресурсів у довгострокові фінансові інвестиції (при нестачі грошових коштів для обслуговування власного виробництва та інвестицій) [9].

Відсутність належної фінансової взаємодії держави та підприємств посилює вищенаведені ризики та поширює їх негативний вплив на національну економіку. У післявоєнний період необхідність відбудови і реконструкції підприємств зумовлюють об'єднання на взаємовигідних умовах інвестиційних ресурсів держави, підприємств, міжнародних фінансових організацій та інших можливих інвесторів. При цьому можуть виникати ризики інвестиційного співробітництва.

Таким чином, на інвестиційний та фінансовий потенціал впливають такі основні ризики: збитковість підприємств, високий рівень боргової

залежності, наднормативні дебіторська заборгованість та зобов'язання; не достатність власного капіталу, низький рівень конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Зовнішні виклики та ризики нестабільності поглиблюють внутрішні економічні ризики, які через прямі та непрямі канали впливу негативно позначаються на рівні інвестиційного та фінансового потенціалу національної економіки та стані економічної безпеки загалом.

---

### Список використаних джерел:

1. Ukraine: Request for Purchase under the Rapid Financing Instrument and Cancellation of Stand-by Arrangement-Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report. No 22/74. March 2022. 37 p. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2022/03/10/Ukraine-Request-for-Purchase-under-the-Rapid-Financing-Instrument-and-Cancellation-of-Stand-514148>
2. Білоусова О.С. Інвестиційний потенціал економіки України та країн ЄС. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2017. № 1–2. С. 60–67.
3. Financing investment. URL: [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/financing-investment\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/financing-investment_en)
4. The European System of National and Regional Accounts. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/esa-2010/overview>
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/>
7. Eurostat. Profit share of non-financial corporations. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=teina520&plugin=1>
8. Martínez-Carrascal C., Ferrando A. The impact of financial position on investment: an analysis for non-financial corporations in the euro area. 2008. Documentos de Trabajo. N 0820. 38 p. URL: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosTrabajo/08/Fic/dt0820e.pdf>
9. Шаблиста Л.М. Вплив фінансової кризи на стан оборотного капіталу підприємств реального сектору економіки та шляхи нейтралізації її негативних наслідків. *Вісник Інституту економіки та прогнозування*. 2013. С. 81–87.

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

**Я. В. Лукашова,**  
*студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Фінанси,  
банківська справа та страхування»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **ВАЖЛИВІСТЬ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Оборотний капітал (англ. current capital) – частина виробничого капіталу, яка переносить свою вартість на знову створений продукт повністю і повертається до виробника в грошовій формі після кожного кругообігу капіталу. Оборотною капітал – це основа функціонування будь-якого підприємства. Якщо його не вистачає, то підприємство стикається з труднощами у веденні господарської діяльності. Одним з найбільш затребуваних шляхів поповнення оборотного капіталу є отримання позики. Якщо процес отримання позики відбувається в екстремному порядку то умови отримання не завжди виявляються вигідними, і це знижує фінансову стійкість бізнесу і призводить до зниження прибутку підприємства.

Індикатором поточної ліквідності є чистий розмір оборотного капіталу підприємства. Здатність підприємства погашати свої поточні зобов'язання за рахунок поточних активів характеризує його фінансову стабільність [1, с. 18]. Поточні активи та поточні зобов'язаннями не є незмінними величинами. Баланс між ними постійно змінюється в процесі роботи підприємства. Саме підтримання оптимального для підприємства обсягу оборотних активів і є нагальним завданням керівництва.

Управління оборотним капіталом, який складається з поточних активів, має велике значення для будь-якого підприємства незалежно від масштабів та видів діяльності. Адже поточні активи підприємства можуть становити більш ніж 50 % його сумарних активів (для підприємств оптової торгівлі таке значення може сягати 80 %). Проблема полягає в тому,



що, з одного боку, великий обсяг оборотних активів може свідчити про нераціональне використання інвестованого капіталу (як власного, так і залученого), а з іншого боку – підприємства з малим обсягом поточних активів можуть відчувати дефіцит ресурсів для забезпечення безперебійної роботи. Таким чином, завдання фінансового керівника – знайти оптимальний розмір бруutto-оборотного капіталу і підтримувати його на цьому рівні. Але для підтримання оптимального розміру оборотного капіталу необхідно знайти джерела фінансування. Для малих підприємств головним джерелом зовнішнього фінансування є відстрочення сплати поточних зобов'язань [2, с. 118]. Хоча і для середніх або великих підприємств отримання кредиту в сучасних умовах теж є досить проблематичним [3, с. 115]. Тому для підтримання оборотних активів на належному рівні фінансове керівництво намагається укладати договори на поставку таких активів із тими постачальниками, які надають підприємству відстрочку з оплати. Іноді закупівля товарів (послуг) за більш високими цінами, але з відстроченням платежу, є більш вигідною, ніж закупівля за низькими цінами, але на умовах передоплати.

На відміну від рішень про придбання необоротних активів, виплату дивідендів або залучення зовнішнього фінансування, питання з управління оборотним капіталом вирішуються практично щоденно. Ці питання неможливо відкласти на деякий час для більш глибокого вивчення. Оборотним капіталом фінансовий керівник управляє оперативно, а тому цей процес займає значну частину його робочого часу. Крім того, питання управління оборотним капіталом набувають особливого значення ще й тому, що такі рішення безпосередньо впливають на рентабельність підприємства і на ризик, який виникає під час провадження діяльності підприємством.

За оптимізацію та управління оборотним капіталом, як правило, відповідає бухгалтерія (фінансовий підрозділ). Однак такий підхід, у більшості випадків, стикається з серйозними проблемами, та супротивом зі сторони підрозділів підприємства, які впливають на складові оборотного капіталу. Саме закупівельна служба, виробничі відділи та адміністративні відділи, чи служба логістики, відділи продаж, ІТ-служби, та інші підрозділи часто не усвідомлюють важливість та необхідність контролю та управління фінансовими показниками. Виникає серйозна проблема: фінансова служба яка відповідає за оборотний капітал, ліквідність компанії та джерела фінансування позбавлена можливості серйозно

впливати на підрозділи та структури підприємства, що безпосередньо розпоряджаються окремими складовими саме цього капіталу. У разі несприймання керівництвом підприємства важливості фінансових інструментів управління на рівні виробничих та торговельних показників компанія отримує великі ризики, а саме вірогідність втрати ліквідності, та можливість банкрутства. На жаль, єдиного плану вирішення такої проблеми немає. В залежності від обороту компанії цією проблемою може займатися як окремий підрозділ так і окремий працівник-спеціаліст, або ці функції можуть бути покладені як додаткові на окремих працівників. Складність цього питання полягає в постійній зміні внутрішніх та зовнішніх факторів і потребує контролю та управління цими процесами керівниками самого високого рівня. Вирішенням цієї проблеми може бути впровадження нормування оборотного капіталу розрахованого для підрозділів та, або процесів.

Нормування оборотного капіталу промислових підприємств означає визначення потреби в оборотних коштах і залежить від різних факторів: умов постачання товарно-матеріальних цінностей, організації процесу виробництва, умов реалізації готової продукції. Кожне підприємство повинно мати у своєму розпорядженні певну суму оборотних активів для безперервного процесу виробництва. Процес порівняння обсягу фактичної наявності оборотних активів з нормативом, дає змогу визначити недостачу або надлишок оборотних активів. У сучасних економічних умовах господарювання (кризи, інфляція, спад виробництва) – явище перевищення суми фактичної кількості оборотних активів над нормативним є досить рідкісним [4, с. 118].

Для підвищення ефективності використання оборотних активів фінансові керівники підприємств повинні усвідомити, що саме висока оборотність оборотних активів є нагальною необхідністю, у сучасних умовах бізнесу, та робить бізнес високодохідним та ліквідним, А високі ціни на продукцію (товари, роботи, послуги) навпаки можуть знизити валовий дохід і вимагати збільшити оборотні активи, плата за використання яких лише збільшить витрати підприємства. Шляхами покращення структури та обсягу оборотних активів та поліпшення показників ефективного використання оборотних активів є:

- забезпечення безперебійності виробничого процесу;
- скорочення витрат у виробничому процесі;
- раціональне використання оборотних коштів;

- прискорення обертання оборотних активів;
- забезпечення ліквідності та платоспроможності;
- підвищення рентабельності використання оборотних активів;
- мінімізації ризиків і втрат ще у процесі їх формування і використання;
- економія матеріальних ресурсів;
- запобігання зростанню дебіторської заборгованості.

Не менш важливими є застосування та впровадження в практику управління оборотним капіталом наступних методів: нормування; коефіцієнтний метод; оптимізація.

Таким чином регулярне спостереження, управління та постійний контроль оборотних активів безумовно дасть позитивний результати та підвищить ефективність роботи підприємства [5, с. 30; 6, с. 31]. Процес управління оборотним капіталом стає прозорим, зрозумілим, та керованим.

Отже, підприємство для сталого розвитку та безперебійної роботи повинно мати достатній розмір запасів (сировини та матеріалів), для виробництва готової продукції, товарів, для торгівлі тощо. Саме підвищення ефективності політики управління оборотними активами дозволяє оптимізувати придбання різних елементів оборотних активів, забезпечити відповідність їх обсягів реальним обсягам фінансово-господарської діяльності, сприяє максимізації прибутку (рентабельності оборотних активів) і дозволяє мінімізувати витрати при допустимому рівні ризику. Таким чином ефективне використання оборотних активів впливає на збільшення фінансової стійкості підприємства та його платоспроможність. І це все у свою чергу дозволяє підприємствам мати сталий розвиток та бути конкурентоспроможними як на вітчизняному, так і на міжнародному ринку.

---

#### Список використаних джерел:

1. 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.
2. Бондарук Т. Г. Державна політика підтримки малого підприємництва *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 6. С. 115–121.
3. Бондарук Т. Г., Бондарук І. С. Державне регулювання розвитку малого бізнесу і його соціальної відповідальності. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2019. №3. С. 111-119.

4. Морозюк Д. І., Сучасні методи управління обороним капіталом підприємств та оцінка їх ефективності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. №1. С. 114-119.
  5. Bondaruk T. H., Bondaruk I. S., Dubyna M. V. Conceptual foundations of the development of business social responsibility in Ukraine. *Economies' Horizons*, 2020. no.1. P. 26-32.
- Бондарук Т. Г., Бондарук І. С. Економічна природа організаційно-економічного механізму соціальної відповідальності бізнесу. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2020. №1-2. С. 57-64.

**Т. Г. Бондарук,**  
*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування;*  
**В.М. Олійник**  
*студент освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Фінанси,  
банківська справа та страхування»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

Сучасний розвиток суспільства характеризується наявністю протиріч між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, незбалансованістю загальнодержавних інтересів з інтересами населення регіонів. Ефективність діяльності органів місцевого самоврядування залежна від їх здатності підтримувати баланс місцевих та загальнодержавних векторів.

Україна останніми роками зробила важливі кроки на шляху становлення місцевого самоврядування. За цей період відбулася не тільки трансформація структури місцевої влади, а й зміна поглядів на місце та роль місцевого самоврядування в утвердженні України як демократичної держави.

За своєю правовою природою Відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» повноваження місцевого самоврядування поділяються на: власні (органи місцевого самоврядування здійснюють самостійну діяльність та відповідальність за неї перед законом), делеговані (органи місцевого самоврядування у здійсненні цих повноважень підконтрольні відповідним органам виконавчої влади).

Отже, під власні повноваження – це частина питань місцевого значення, яка законом віднесена до відання територіальних громад і не належить до відання жодного з органів державної влади. До власних повноважень місцевого самоврядування віднесені всі права і обов'язки щодо забезпечення необхідної життєдіяльності населення на самоврядній території. Це, як правило, загальні повноваження, зокрема з соціально-економічного розвитку територіальної громади, її фінансового забезпечення, управління як комунальною власністю, так і земельними

відносинами територіальної громади, та соціального обслуговування населення. До делегованих повноважень місцевого самоврядування віднесені повноваження, які передбачають здебільшого функції контролю за виконанням як законодавства, так і норм органів влади вищого рівня, та на виконання конституційних норм соціального забезпечення [1, с. 35].

За своєю суттю принципи місцевого самоврядування є частиною сфери правових поглядів; отже це – система базових політико-правових ідей концептуального характеру, які доторкуються до даної підсистеми публічної влади. Принципи місцевого самоврядування ніби виконують роль узагальненого орієнтиру муніципально-правової ідеології.

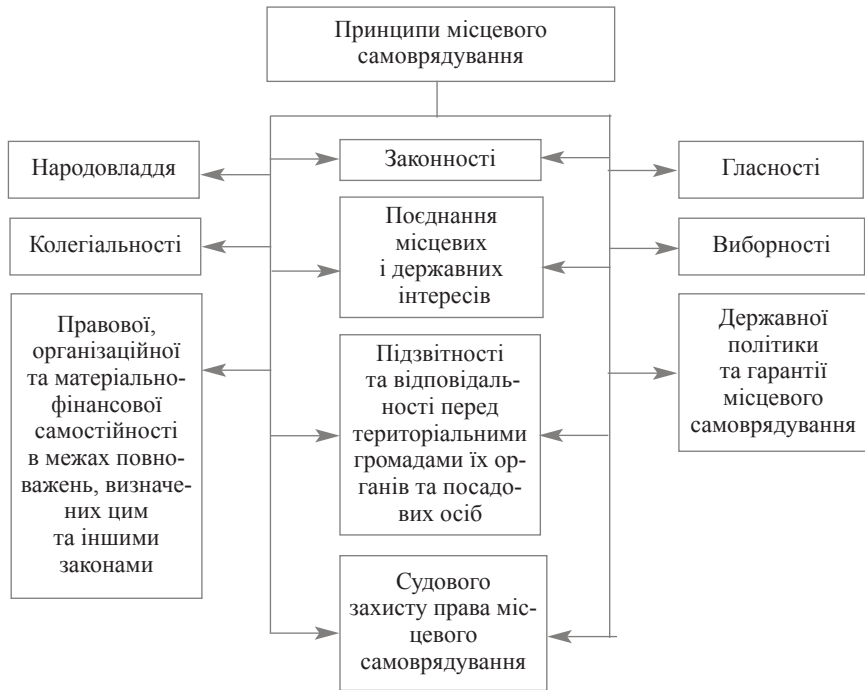
Місцеве самоврядування, згідно з досвідом розвинених країн, не може існувати поміж сферою деяких суспільних нормативних вимог, які відповідають гуманістичній природі національної державності, вселюдським цінностям і демократичним ідеалам [2, с. 87]. Принципи покриття стійкості конституційного ладу України, висвітлюють вимоги об'єктивних закономірностей і тенденцій розвитку суспільства, є оперативним фактором. Особливість місцевого самоврядування як багато граничного, системного політико-правового явища може бути повноцінною тільки при розкритті його принципів.

За природою принципи місцевого самоврядування до правової ідеології; це – система певних базових політичних та правових ідей концептуального характеру, які мають стосунок до підсистеми публічної влади.

Принципи місцевого самоврядування є тією чи іншою «системою координат», у межах якої здійснюється й мобілізується місцеве самоврядування. В них поєднується теоретичні й практичні основи місцевого самоврядування, його найбільш суттєві ознаки, риси, особливості й критерії; вони є необхідною передумовою правильного вживання норм муніципального права, прийняття законних і обґрунтованих рішень.

Крім того, принципи місцевого самоврядування характеризуються за допомогою таких ознак: фундаментальний узагальнюючий характер; нормативність; визначеність та категоричність; постійність дії; загальне визнання; сконцентрованість положень; стійкість [2].

Повноваження органів місцевого самоврядування залежать від їх компетенції. Компетенцію органів місцевого самоврядування визначають як сукупність прав, предметів відання і повноважень, якими наділені органи та посадові особи щодо цих предметів відання згідно з чинним законодавством [1, с. 37]. До компетенції відносять також від-



**Рис. 1. Принципи місцевого самоврядування**

повідальність [3, с. 18], завдання, що виконуються органом місцевої влади [4, с. 86].

Як правило, у межах своїх повноважень, як власних, так і делегованих органи місцевого самоврядування зазвичай мають повну свободу дій щодо власних ініціатив з питань, що належить до їх компетенції.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бондарук Т. Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні: моногр.; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. Київ: Експрес, 2009. 608 с.
2. Муниципальное право Украины: підручник / за ред. В. Ф. Погорілка, О. Ф. Фрицького. Київ: Юрінком Інтер, 2001. С. 87.
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. Бондарук Т. Г., Особливості державного регулювання розвитку місцевого самоврядування. *Статистика України*. 2016. № 4. С. 84–92.

**О. О. Борзенко,**  
доктор економічних наук, професор,  
завідувач сектором міжнародних фінансових досліджень,  
ДУ « Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ

---

## УДАЧІ ТА ПОМИЛКИ У ПОЗИЦІОНУВАННІ КОМПАНІЇ

Споживчі стратегії є відображенням загальної стратегічної лінії фірми у ринковому просторі і безпосередньо пов'язані з кінцевими результатами діяльності компанії-прибутком від продажу. Дані стратегії, що формуються на основі корпоративних стратегій, зумовлюють закономірний розвиток фірми відповідно до ринкових тенденцій. Далекоглядні стратегії позиціонування мають базуватися на розумінні сутності стратегічної поведінки.

Є думки, що при просуванні товару на цільовий ринок слід виділяти лише одну його особливість. Наприклад, покупці схильні запам'ятати саме твердження про «номер один», особливо в суспільстві, що страждає від надлишку інформації.[1]

Не всі погоджуються про те, що найкращим варіантом є позиціонування за однією перевагою. позиціонування за подвійною перевагою є ефективним у випадках, коли на лідерство за обраним показником претендують дві або більше компаній. Його ціль полягає в тому, щоб знайти особливу нішу всередині цільового сегмента. Наприклад, компанія Volvo позиціонує свої автомобілі як "найбезпечніші" і "найдовговічніші", тим більше що ці два показники сумісні, адже споживач цілком обгрунтовано може припустити, що безпечний автомобіль виявиться довговічним.[2]

Існують приклади вдалого позиціонування навіть за трьома перевагами. Компанія *Smith C* просуває зубну пасту *Aqua fresh* як таку, що володіє трьома перевагами (боротьба з карієсом, свіже дихання і відбілювання зубів).

Значна кількість споживачів хотіла б мати зубну пасту, наділену такими перевагами, тому потрібно лише переконати їх у тому, що запропонований продукт повністю відповідає їх надіям. Рішення було несподіваним: з'явилася триколірна зубна паста, яка візуально нагадує про три переваги.



Українська компанія БКК як приклад позиціонування за трьома перевагами, це понад 700 професіоналів, які щиро люблять свою справу та пишаються своєю роботою, щодня створюючи справжні кондитерські шедеври. БКК виготовляє близько 20 т кондитерських виробів на добу. Щодня продукцією БКК насолоджуються близько 200 тис. киян та мешканців інших регіонів України. Якщо всі еклери та заварні тістечка, які виробляє компанія протягом місяця, викласти в ряд, то він простягнеться від Києва до Черкас, а тортів вистачить, щоб покрити чотири футбольні поля. В асортименті БКК понад 90 позицій тортів та тістечок. Продукція БКК створюється за оригінальними рецептами, унікальними технологіями та стандартами, які гарантують високу якість та неповторні смакові відчуття. З кожним роком замовлення на виробництво кондитерських виробів компанії зростають, а разом із ними збільшується територія реалізації товарів бренду.

Як правило, компанії припускають наступні основні помилки позиціонування.

Позиція недопозиціонування (здаватись і бути), при якій деякі компанії усвідомлюють, що покупці мають неясне уявлення про їхню товарну марку, що у них немає жодних пов'язаних з нею асоціацій. Марка розглядається лише як одна з багатьох. Наприклад, коли у компанії *Pepsi Cola* вийшов прозорий напій *Crystal Pepsi*, її зустрів дуже прохолодний прийом, оскільки споживачі не розглядали прозорість як важливу характеристику прохолодних напоїв.

Існує правило: шойно компанія розробить стратегію позиціонування, вона має ефективно довести її до споживачів. Для виходу із ситуації недопозиціонування застосовують кілька прийомів. Наприклад, компанія вибирає стратегію "найкращий за якістю". Для того щоб переконати споживачів як продукт, використовуються символи та натяки, які зазвичай асоціюються у споживачів з якісною продукцією.

Яскравим прикладом є українська корпорація "АТБ" – об'єднання великих українських компаній, які здійснюють діяльність у таких сферах бізнесу, як роздрібна торгівля, управління активами, виробництво та продаж продуктів харчування, надання послуг у сфері спорту та відпочинку. Впізнаваність логотипу "АТБ" має загальнонаціональний масштаб. На підприємствах корпорації "АТБ" працюють понад 64 тис. працівників. Найбільші підприємства корпорації "АТБ" – мережа роздрібних магазинів "АТБ-Маркет" (налічує вже 1082 магазинів у 275 на-

селених пунктах), м'ясна фабрика "Фаворит Плюс" (це велике сучасне інноваційне підприємство є лідером м'ясоковбасної галузі України) та кондитерська фабрика. У 2019 р. корпорація "АТБ" встановила власний рекорд зі сплати податків та зборів до бюджетів різних рівнів, досягнувши позначки 12,6 млрд грн, що на 34% більше, ніж у 2018 р. [3]

Репутація виробника впливає на уявлення про якість його продукту. Деякі компанії відомі як затяті прихильники якісної продукції. Споживачі очікують, що кожен продукт фірм *Nestle* або *IBM* – зразок найвищої якості. Розумною є політика компаній, які інформують громадськість про високу якість своєї продукції та гарантують, що в іншому випадку покупцю будуть відшкодовані його витрати.

Ще однією помилкою позиціонування можна вважати "заплутане позиціонування". У споживачів може скластися заплутаний образ марки тому, що компанія робить занадто багато заяв про властивості її продукту або часто змінює позиціонування марки. Так було з потужними настільними комп'ютерами NHT компанії "Стивен Джобс", які спочатку позиціонувалися для студентів, потім – на інженерів, пізніше – на бізнесменів, і щоразу невдало.

Наступною помилкою позиціонування – сумнівне позиціонування. Іноді споживачі важко вірять у заяви про високу якість продукту у світлі його реальних характеристик, ціни або репутації виробника.

Наприклад, фармацевтична компанія "Дарниця" – один із лідерів українського ринку генеричних препаратів, сертифікованих за стандартом GMP. Кожна сьома упаковка ліків в аптеках країни зроблена тут. Але, схоже, "Дарниця" стає тісно на київській околиці, що дала їй назву. Наприкінці 2019 р. компанія провела ребрендинг, наголосивши, що це не просто зміна логотипу, а початок процесу масштабної трансформації. Амбітна мета – створення міжнародного фармацевтичного бренду. Для її досягнення вже ведуться переговори щодо стратегічного партнерства із закордонними компаніями. Також розглядається можливість партнерства та всередині країни. [4]

Споживчі стратегії, що є найбільш наближеними до кінцевого результату діяльності компанії, а також безпосередньо пов'язаними зі споживачем, дозволяють внести визначеність при створенні нових продуктів та просуванні їх на ринку, забезпечуючи і залучення нових споживачів, та утримання їх лояльних груп, а також є гарним засобом для контролю життєвого циклу товару.

### **Список використаних джерел:**

1. Trout J., Ries El. Positioning: the battle for your mind. New York: McGraw-Hill, 1981. 246 p.
2. Портер М. Конкурентная стратегия. URL: <http://surl.li/nqkz>
3. «АТБ-маркет» – підприємство корпорації «АТБ» – найбільша мережа України, що динамічно розвивається. URL: <https://www.atbmarket.com/uk/about>
4. ФАРМАЦЕВТИЧНА ФИРМА ДАРНИЦЯ // YOUCONTROL. URL: [https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company\\_details/00481212/](https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/00481212/)

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

---

## **ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ВИХІД ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІ РИНКИ**

Сьогодні перед вітчизняними підприємствами постали надскладні економічні та логістичні проблеми, спричинені вторгненням російських військ до України. Необхідність відновлення, а подекуди й створення, нових виробничих ланцюгів в умовах нестабільної економічної ситуації в країні ставить ряд складних завдань: переорієнтація на нові ринки та адаптація підприємства до нових ринкових умов, визначення цілей і стратегій їх досягнення, пошук інвесторів для відновлення або модернізації виробництва, пошук споживачів і нових ринкових можливостей, фінансових ресурсів. Вирішення цих та багатьох інших проблем ставить нові вимоги до форм і методів управління і планування, які повинні відображати зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі, і гнучко реагувати на них. Реалізація цих вимог зумовлює необхідність реструктуризації системи управління, формування механізму адаптивного розвитку підприємств з метою досягнення фінансових результатів та конкурентних переваг.

Досягнення нових можливостей для ведення бізнесу, розширення кола споживачів продукції можливе завдяки виходу підприємства на зовнішні ринки [1].

Аналіз економічної літератури показав, що на вихід підприємства на зовнішній ринок впливає ряд внутрішніх і зовнішніх факторів.

1. Внутрішні фактори – це специфічні для фірми фактори, такі як активи, розмір компанії та власний міжнародний досвід, що впливають на стратегію виходу на міжнародний ринок. Якщо це велике підприємство з великими грошовими резервами, варіантів входу на міжнародний ринок буде значно більше. Менші за розміром підприємства можуть обмежуватися використанням таких режимів як експорт. Якщо підприємство надає послуги, то ліцензування або франчайзинг будуть найбільш прийнятним способом виходу на ринок.

2. Зовнішні фактори:  
– політичні. Підприємствам необхідно проаналізувати, якою мірою уряд

країни втручається в економіку, чи це політично стабільно, які торгові тарифи застосовуються, які рівні бюрократії, як швидко можна відкрити бізнес у цій країні;

- економічні. Це такі фактори, як темпи економічного зростання, зростання ВВП, рівень безробіття, коливання валютного курсу;
- соціальні. Серед питань, на які треба отримати відповідь, плануючи вихід на зовнішній ринок:
  - чи існують культурні відмінності між ними та вашою нинішньою робочою силою?
  - чи відбувається старіння населення?
  - наскільки освічена робоча сила?
  - якими мовами вони розмовляють?
- технологічні, тобто рівень цифровізації та застосування сучасних ІТ технологій. У звіті Світового банку «Ведення бізнесу» за 2020 рік країни з цифровими системами подання декларацій з податку на прибуток і додану вартість оцінили як більш привабливі. Наприклад, у Польщі з 2020 року декларації з ПДВ подаються за допомогою стандартного податкового файлу (SAF-T), що спрощує весь процес подання звітності [2].
- юридичні. Тут мова йде те, які вимоги місцевого законодавства щодо зайнятості, нарахування заробітної плати, оподаткування та охорони праці; чи втручається уряд у ведення бізнесу, чи існує положення про мінімальну заробітну плату, чи це вільна ринкова економіка;
- екологічні. Глобальна проблема зміни клімату й надалі залишатиметься ключовим фактором зміни купівельної поведінки;
- ринкові фактори. Модель Портера є корисним інструментом для оцінки ринкових факторів, які формують стратегію виходу підприємства на міжнародний ринок. Модель аналізує конкурентне суперництво, загрозу продуктів-замінників, переговорну спроможність покупців, загрозу появи нових учасників, переговорну силу постачальників. Дослідження показали, що на ринках, де невизначеність вища, підприємства віддають перевагу режимам входу, які дають їм вищий рівень контролю [3-5].

Глобальні компанії можуть використовувати різні стратегії для кожного нового ринку, на який вони виходять. Класичним прикладом є глобальна мережа кав'ярень Starbucks. Вони адаптують свою міжнародну стратегію виходу на ринок для кожного ринку.

На сьогодні війна в Україні диктує учасникам ринкових відносин нові форми та умови виходу на міжнародні ринки. Підприємства змушені за-

криватися, перепрофілюватися (наприклад, швейні підприємства переорієнтовують свою діяльність на пошиття військового одягу, бронезилетів), переносити свої потужності у західні регіони, деякі підприємства переводять свої офіси за кордон (наприклад, ІТ сектор). Є ряд товарів, постачання яких збільшується. Це одяг для військових, медичні товари, медичне обладнання.

Головною умовою адаптації підприємств до зовнішнього середовища, що швидко змінюється, може бути формування системи стратегічного планування, що забезпечує більш раціональне використання обмежених ресурсів, сприяє послідовній розробці та реалізації управлінських рішень, орієнтує на сталий розвиток в ринкових умовах [6-7]. Проте, як показав аналіз практичної діяльності ряду промислових підприємств, планова діяльність зазвичай зводиться лише до поточного короткострокового планування, а питання стратегічного планування залишаються без належної уваги. У цих умовах особливої актуальності набуває проблема теоретичного обґрунтування формування системи стратегічного планування та вирішення методичних і практичних проблем щодо його реалізації на підприємствах.

---

#### Список використаних джерел:

1. Запухляк І.Б., Головецька М.І. Переваги та недоліки форм виходу підприємства на зовнішні ринки. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/230864>
2. How to choose your international market-entry strategy. URL: <https://bridgeheadagency.com/how-to-choose-your-international-market-entry-strategy/>
3. International Business. v. 1.0. International-Expansion Entry Modes. Publisher: Saylor Academy, 2012. URL: [https://saylordotorg.github.io/text\\_international-business/s12-03-international-expansion-entry-.html](https://saylordotorg.github.io/text_international-business/s12-03-international-expansion-entry-.html)
4. Семенець В.В., Шинкаренко Р.В. Сутність та особливості форм виходу підприємств на зовнішні ринки. Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 1(12). URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/SHinkarenko-R.V.-Semenets-V.V.pdf>
5. Grozdanovska V., Jankulovski N., Bojkovska K. International Business and Trade. International Journal of Sciences: Basic and Applied Research (IJSBAR). 2017. Vol. 31(3). P. 105-114. URL: [https://www.researchgate.net/publication/329487447\\_International\\_Business\\_and\\_Trade](https://www.researchgate.net/publication/329487447_International_Business_and_Trade)
6. Августин Р. Зовнішньоекономічна діяльність в сучасних умовах: проблеми та загрози. Наукові записки. 2008. № 22. С.41–44.
7. Осовська Г.В., Осовський О.А. Основи менеджменту: Навчальний посібник. Київ: «Кондор», 2006. 664 с.

**О. В. Булатова,**  
*доктор економічних наук, професор,  
перший проєктор,  
Маріупольський державний університет, м. Маріуполь*

---

## **РЕСУРСНИЙ НАЦІОНАЛІЗМ ТА СТАЛІЙ РОЗВИТОК: КОНФЛІКТ ЧИ ВЗАЄМОДІЯ?**

Ще в 2008 році компанія Shell запропонувала два футуристичні прогнози стану енергетичного ринку. Згідно сценарію «Scramble», світ представляється таким, в якому проблеми національної енергетичної безпеки домінують, принаймні, спочатку, і в якому нації будуть виказувати свою заклопотаність в конкурентній грі, в якій хтось неодмінно виграє, інший – програє. Ресурсний націоналізм за цього сценарію може бути відповіддю країни-виробника на угоди, які сприяють інвесторам країн-споживачів стосовно доходів країни-виробника, або результатом зусиль з боку країн-споживачів, щоб забезпечити додатковий доступ до запасів, або проявом заклопотаності країни-виробника максимізувати доходи від управління все більш дефіцитними ресурсами. За сценарієм «Blueprint», ресурсний націоналізм, швидше за все, буде обумовлений проблемами справедливого поділу вигод від експлуатації природних ресурсів, і характеризуватиметься спільними зусиллями в отриманні найкращих результатів сталого розвитку з боку інвесторів. І хоча нині проглядаються контури обох форм ресурсного націоналізму, кожна з них фактично затьмарює одна одну.

Завдання з точки зору сталого розвитку для держав-споживачів і їхніх виборців як замовників політики уряду полягає в майстерності використання інструментів регуляторної конкуренції [2], у використанні стимулів, пропонуваніх ресурсним націоналізмом з метою прискорення інновацій за рахунок надійних прямих інвестицій, альтернативних економічних та партнерських моделей прямих інвестицій (за приклад може слугувати інвестиційна діяльність Китаю в Африці), дематеріалізація, енергоефективність та відновлювані джерела енергії та стратегічні альянси для передачі технологій. Країни-виробники повинні бути більш активними у формуванні умов дискусії стосовно ресурсного націоналізму в такий спосіб, аби основна критика виходила за рамки обвинувачення ретроорієнтованих компаній з метою більш глибокого аналізу того, чи є до-

речними індивідуальні підходи з позицій сталого розвитку. Є й ті дослідники, хто вважає ресурсний націоналізм ключовою складовою політики економічного націоналізму та патріотизму [3], або навіть ознакою деглобалізації [4] у відповідь на протидію зовнішньоекономічній експансії [5].

Зміни в регуляторному середовищі за останні тридцять років та їхня здатність підтримувати результати в галузі сталого розвитку напряду залежать від практики ресурсного націоналізму. До нафтових криз 1970-х років, запит на економічну глобалізацію і лібералізацію інвестиційної діяльності не задовольнявся повною мірою. Незважаючи на те, що було підписано низку двосторонніх інвестиційних угод, їх було небагато. Але в період з 1970 по 1999 відбулося п'ятнадцяти-кратне збільшення числа двосторонніх інвестиційних угод. У цей же період відбулося створення Світової організації торгівлі (СОТ). З 1970 року також зростає важливість значення сталого розвитку як нормативної бази на міжнародному рівні. У своїй доповіді 1992 року, Комітет зі сталого розвитку впливової Асоціації Міжнародного Права, зазначив: сталий розвиток став визнаною метою міжнародного співтовариства і концепцією з деякою мірою нормативного статусу в міжнародному праві. У тому ж році, Декларація Ріо-де-Жанейро з навколишнього середовища і розвитку 1992 року була прийнята на Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку [7, с.117]. Її 27 Принципів визначають основні поняття сталого розвитку, погоджені державами-учасниками Конференції.

Повага до державного суверенітету над природними ресурсами є загальним, якщо не універсальним принципом міжнародного екологічного права, інвестиційного права та сталого розвитку. На перший погляд, інструменти ресурсного націоналізму доповнюють цей підхід, оскільки на найпростішому рівні, «оволодіння» природними ресурсами означає те ж саме, що і державний суверенітет над природними ресурсами. Щодо міжнародного інвестиційного права, то, на думку , воно побудоване таким чином, аби принести користь інтересам транснаціональних корпорацій, які створені для пошуку прибутку для своїх акціонерів. Враховуючи, що міжнародне інвестиційне право в сфері сталого розвитку знаходиться в стадії становлення, воно має стати інструментом вирішення колізій між рішеннями, що приймаються на мега- та мета- рівнях міжнародної економічної політики.

У разі виникнення правового спору з питання прийняття інструментів ресурсного націоналізму приймаючих держав, наприклад несподіване



зростання податкового тягаря на інвестиційний проект, або одностороннє розірвання інвестиційного контракту – існує три групи юридичних засобів, які можна застосувати з метою захисту інвестора: національне законодавство приймаючої держави, врегульовані контрактом правила, які були спочатку узгоджені між інвестором і приймаючою державою по відношенню до інвестицій, і положення будь-якої міждержавної двосторонньої угоди або інвестиційного договору чи угоди застосовної до таких інвестицій. Можна також припустити, що в багатьох, якщо не більшості випадках прояву ресурсного націоналізму, національне законодавство пропонує обмежені можливості для захисту інвесторів навіть за умови, що вони дотримуються правил, що визначають нормативні акти приймаючої країни.

---

#### Список використаних джерел:

1. Shell's Scenarios: Blueprints or the Scramble. URL: <http://peakenergy.blogspot.com/2008/01/shells-scenarios-blueprints-or-scramble.html>
2. 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.
3. Reznikova N., Panchenko V., Bulatova O. The policy of economic nationalism: from origins to new variations of economic. *Baltic journal of economic studies*. 2018. Vol. 4. P. 274-281.
4. Ivashchenko O., Reznikova N. 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.
5. Іващенко О.А. Резнікова Н.В. Еволюція форм економічної експансії: неопroteкціонізм як інструмент глобального домінування. *Економіка і держава*. 2016. №4. С. 4-8.
6. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80.
7. Резнікова Н. В. Економічна кон'юнктура розвинених країн: навч. посіб. у 2-х ч. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. Ч.1. 422 с.

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

---

## **ЕКЗОТИЧНІ ІНДЕКСИ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ**

Споживчий кошик, індекс споживчих цін, купівельна спроможність, рівень та якість життя, валовий внутрішній продукт – усі ці показники відображають стан економіки країни. Проте, останнім часом, для аналізу стану та прогнозування ринку економісти часто використовують ряд екзотичних індексів. Найпопулярнішими з них є: індекс довжини спідниці, індекс губної помади, індекс БігМака, індекс борща та олів'є, індекс побачень, індекс щастя та ін.

Індекс довжини спідниці (Hemline Index) був запропонований 1926 р. економістом, професором Джорджем Тейлором. Згідно з його гіпотезою, чим коротша спідниця, тим краще розвивається економіка. У жінок з'являється можливість купувати собі більш дорогі панчохи і демонструвати їх за допомогою коротких спідниць. Якщо в економіці спостерігається спад, то якість жіночих панчош нижча, на них доводиться економити і ховати їх під максі-спідницями.

Спочатку мало хто розглядав індекс довжини спідниці всерйоз, вважаючи, що вчений просто жартує. Однак, коли вже у ХХІ ст. його колеги співвіднесли модні тенденції 1921–2009 рр. з хронологією економічного циклу, розробленого американським національним бюро економічних досліджень (NBER), стало ясно, що екзотичний показник аналізу ринку працює [4]. Так, найбільша довжина спідниці зафіксована на початку 20 століття – за часів Великої депресії. У 60-х роках економіка демонструвала прекрасні показники, і тоді з'явилися і міцно увійшли в моду зухвали міні.

2001 р. Леонардо Лаудер – голова косметичної корпорації Estee Lauder запропонував визначати економічну ситуацію в країні за продажами губної помади. Він бачив у цьому цілком логічну закономірність: якою б не була економічна ситуація, жінки не нехтують своїм зовнішнім виглядом, воліючи завжди виглядати красивими і доглянутими. Нову сукню під час кризи може дозволити собі далеко не кожна жінка, а от

побалувати себе новою помадою або лаком для нігтів можуть майже всі. Дослідження свідчать, що у 2009 та 2014 роках, коли в Україні спостерігалось зниження економічних показників практично у всіх сферах економіки, косметичні – демонстрували стійке зростання [4].

Індекс БігМака був запропонований у 1986 р. журналом «The Economist». Це найвідоміший у світі показник, який дозволяє у незвичайний спосіб порівнювати валюти та з'ясовувати справедливість їх обмінного курсу щодо долара США. У його основі лежить теорія паритету купівельної спроможності [2]. Індекс Біг Мака розраховується відношенням ціни БігМака в одній країні до його ціни в іншій країні у відповідних місцевих валютах для отримання обмінного курсу. Так, сьогодні БігМак в Україні коштує 62 гривні, а в США – \$ 5,66. Це свідчить, що один долар, за індексом БігМака, повинен коштувати 10,95 грн. і означає, що гривня недооцінена на 61,1%. Нижче України в рейтингу недооціненості національних валют знаходяться лише чотири країни: ПАР (-61,9%), Туреччина (-64,5%), Росія (-68%), Ліван (-68,7%). Водночас найбільш переоціненими по відношенню до американського долара є валюти трьох країн: Норвегії (+7,5%), Швеції (+12,6%), Швейцарії (+28,8%) [1].

Зростання споживчих цін можна виміряти за допомогою індексу конкретної страви. Наприклад, у Україні регулярно розраховують вартість борщового набору (до нього входять найпопулярніші овочі: картопля, капуста, морква та інші). До речі, цей індекс цілком працює – дозволяє оцінити зміни цін споживчого кошика. Так, у порівнянні з 2014 р. каструля борщу 2020 р. подорожчала на 141,8%. 2014 р. на 30,96 грн можна було зварити п'ять літрів борщу, у червні 2020 р. за ті ж гроші – лише 2,1 літра [3].

Deutsche Bank щорічно публікує індекс побачення для міст. Німці будують рейтинг дорожнечі міст, порівнюючи ціну на романтичний комплект із поїздки в таксі, вечерю на двох людей у пабі, вартості двох келихів пива та двох квитків у кіно з напоями. 2020 р. році найдорожчі побачення проходили у Цюріху [2].

Індекс щастя (Happy Planet Index), запропонований Фондом нової економіки у липні 2006 р. Він відображає добробут людей та стан довкілля у різних країнах світу. Головне завдання індексу – відобразити «дійсний» добробут націй. Він розраховується, виходячи з трьох показників – суб'єктивна задоволеність життям людьми, очікувана тривалість життя та так званий екологічний слід.

2021 р. найвищий НРІ зафіксований у Фінляндії. Далі слідують європейські сусіди – Данія, Швейцарія, Ісландія та Нідерланди. Єдиною неєвропейською країною у першій десятці стала Нова Зеландія, а Великобританія сповзла з 13 на 17 місце. Цілком передбачувано, що до першої двадцятки потрапили США, Канада та Австралія, а також Ізраїль, який стабільно опиняється на вершині списку. У перші 50 з країн колишнього СРСР потрапили Литва та Естонія – вони на 38-му та 40-му місцях відповідно, а також Узбекистан (42) та Казахстан (45), Латвія опинилася вже за межами – вона на 51-му місці.

Далі у списку Молдова (65), Киргизстан (67) та Білорусь (75). У першу сотню потрапили також Таджикистан, Вірменія, Азербайджан та Туркменістан. Грузія опинилася на 108-му місці. Україна в рейтингу на 110-ті.

Найнещаснішими у рейтингу названо Афганістан, за яким слідує Лесото, Ботсвана, Руанда та Зімбабве [5].

Дані рейтингу свідчать, що країни з найбільшим обсягом ВВП – США, Китай та Японія – у рейтингу щастя займають далеко не перші місця. А це означає, що співвідношення економічної розвиненості тієї чи іншої країни з відчуттям благополуччя його громадянами не завжди коректне.

Отже, різні науковці та організації у всьому світі пропонують свої екзотичні індекси, за допомогою яких намагаються оцінити та спрогнозувати тенденції розвитку економіки, рівень та якість життя населення. Звичайно, їх не можна вважати точними, оскільки вони не враховують важливі фактори впливу. Проте ці індекси можна використовувати у ситуаціях, коли вимірювати економічні показники складно чи неможливо.

---

### Список використаних джерел:

1. За індексом Біг-Мака долар в Україні має коштувати 11 грн. URL: <https://finclub.net/ua/news/za-big-mac-index-dolar-v-ukraini-maie-koshtuvaty-11-hrn.html>.
2. Индекс бигмака и другие необычные экономические показатели. URL: <https://fincult.info/article/indeks-bigmaka-i-drugie-neobychnye-ekonomicheskie-pokazat>.
3. Индекс борща: как менялась стоимость блюда в 2014-2020 годах. URL: <https://ru.slovoidilo.ua/2020/08/07/infografika/obshhestvo/indeks-borshha-kak-menyalas-stoimost-blyuda-2014-2020-godax>.
4. Индекс длины юбки: как он зависит от богатства населения. URL: [https://onashem.mediasole.ru/indeks\\_dliny\\_yubki\\_kak\\_on\\_zavisit\\_ot\\_bogatstva\\_naseleniya](https://onashem.mediasole.ru/indeks_dliny_yubki_kak_on_zavisit_ot_bogatstva_naseleniya).
5. Индекс счастья: Финляндия на первом месте, несмотря на пандемию. URL: <https://www.bbc.com/russian/news-56471115/>.

**К. М. Бушинська,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»;  
Науковий керівник:*  
**Н. В. Резнікова,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри світового господарства і  
міжнародних економічних відносин,  
НН Інститут міжнародних відносин  
Київського національного Університету імені Тараса Шевченка,  
м. Київ*

---

## **МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА НІМЕЧЧИНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ**

Німеччина, як і Європа в цілому, стикається з великими викликами у сфері зовнішньої та внутрішньої економічної політики. Деякі з основних рушійних сил цих нових викликів корінням сягають подій, які часто підсумовують під заголовком глобалізації. Хоча Німеччина, в цілому, отримує вигоду від міцної інтеграції в глобальні структури, є й інша сторона медалі, оскільки глобалізація відкриває нові оперативні можливості для терористів, розповсюдження захворювань, імміграції тощо, які з місцевих чи регіональних факторів перетворилися на глобальні загрози. Фінансово-економічні кризи, порушення макроекономічної стабільності, соціально-економічні наслідки демографічної ситуації і, зокрема, зміна клімату змушують державу визнати межі своїх можливостей у вирішенні проблем. Зростаюча соціальна нерівність, поляризація суспільства, міграція та інтеграція, цифровізація та глобалізація, невідзначене майбутнє Європейського Союзу – Німеччина стикається з глибокими економічними та політичними викликами. Німеччина значною мірою зобов'язана своїм процвітанням стабільності міжнародної фінансової системи та відкритим світовим ринкам, що було так яскраво продемонстровано минулими глобальними економічними та фінансовими кризами [1]. Останні роки показали, що країні необхідно адаптувати глобальну фінансову архітектуру до вимог глобалізованого світу та енергійно протистояти будь-яким наростаючим протекціоністським

тенденціям. Тому, актуальність теми полягає у розгляді загального поняття економічної політики та з'ясування місця та ролі Німеччини у системі її формування та розвитку [2].

Важко знайти більш переконливе обґрунтування необхідності дослідження різних аспектів економічної політики, ніж її роль у процесі стимулювання розвитку та подолання найскладніших соціальних та економічних проблем на глобальному, національному, регіональному масштабі. Серед явищ і процесів, які в останні десятиліття все виразніше оголили невідповідності між теорією і прикладною економікою, позначилися на економічній політиці, що проводилася, послабили їх репутацію і стали імпульсом до пошуку нових цілей, принципів та інструментів цієї політики, наступні заслуговують на особливу увагу: деглобалізаційні процеси [3]; посилення нерівності у доходах та розширення масштабів бідності та соціальної ізоляції [4]; посткомуністична трансформація у країнах Східної Європи; світова фінансово-економічна криза 2007-2012 рр. [5; 6]; посилення екологічних загроз [7]; зростаюча мінливість кон'юнктури [8]; пандемія COVID-19, що за масштабами та характером не йде у порівняння навіть із попередніми кризами [9].

Наголошуючи, що економічна політика є системою взаємопов'язаних інститутів, можна також відзначити їх «укоріненість» в історичному та культурному тлі та розглянути їх як важливі фактори, що впливають на успіх чи невдачу у побудові добробуту націй. Найефективніший, але й найважчий спосіб досягти прогресу в практичних питаннях державної політики та соціальної справедливості — це вбудувати історичний емпіричний аналіз у теоретичні рамки та поєднати теоретичний шар із ретельним систематичним поглядом на реальні явища та процеси. Неможливо просто застосувати конкретну економічну теорію, на практиці, необхідно адаптувати її до реалій.

Існують дві широкі традиції щодо економічних теорій регулювання. Перша традиція передбачає, що регуляторні органи мають достатньо інформації та правових повноважень для ефективного просування суспільних інтересів. Тому економічні теорії, які виходять із цих припущень, часто називають «теоріями регулювання суспільного інтересу». Друга традиція в економічних дослідженнях регулювання виходить з інших припущень. Регуляторні органи не мають достатньо інформації щодо вартості, попиту, якості та інших аспектів поведінки фірми, тому вони можуть лише неповно, якщо взагалі сприяти суспільним інтересам, під

час контролю діяльності фірми чи суспільства. У рамках цієї традиції витрати на інформацію, моніторинг та правозастосування також стосуються інших економічних агентів, таких як законодавці, виборці чи споживачі. І, що ще важливіше, зазвичай передбачається, що всі економічні суб'єкти переслідують свої власні інтереси, які можуть включати або не включати елементи суспільних інтересів.

Для аналізу економічної ситуації, зазвичай, використовується комплексний багатоаспектний підхід, який базується на системі 14 основних макроекономічних показників та індикативних порогових значень, що можуть свідчити про наявність макроекономічного дисбалансу, серед яких: середнє значення балансу поточного рахунку, чиста міжнародна інвестиційна позиція, експортний ринок, номінальна вартість одиниці праці, реальні ефективні обмінні курси, борг сектору приватного та загального державного управління, рівень безробіття тощо. Під час аналізу поточного стану Німеччини постає питання переосмислення політичної економіки країни, зміщуючи наукову призму держави зі стабільності на дисбаланс. Ще на рубежі століть як науковці, так і політики вважали політичну та інституційну стабільність настільки міцною, що вона загрозувала перетворитися на стагнацію. Коли об'єднання Німеччини призвело до повного переміщення західнонімецьких інституцій на Схід, їхня ефективність, здавалося, знизилася. З тих пір оцінки економічної сили країни неодноразово змінювалися. Після світової фінансової кризи Німеччина стала широко відомим прикладом для наслідування, коли країна зафіксувала вражаюче зростання та рівень безробіття, які значно перевищували показники більшості інших європейських країн [2]. Зовсім нещодавно картина знову погіршилася: зростання сповільнилося, а громадська увага перейшла до ризиків тривалої рецесії. Демографічні зміни в Німеччині відзначаються низьким рівнем народжуваності та зменшенням чисельності населення. Надлишкова кількість робочої сили, яку уряди могли б використати, щоб фінансувати додаткові витрати на пенсії та охорону здоров'я, пов'язані зі старінням населення, швидко зникає. Внаслідок цих двобічних подій, тобто зростання частки населення старше 65 років у поєднанні зі зменшенням чисельності у вікових групах, які традиційно підтримували економічно неактивні вікові групи, тиск перестав бути тривіальним, якщо це коли-небудь було так, з точки зору його економічних наслідків. У 1985 році в ЄС, наприклад, відношення кількості осіб у віці старше 65 років до осіб від 15 до 64

років становило 20%, тобто на кожного пенсіонера припадало п'ять потенційних працівників. Очікується, що до 2050 року це співвідношення різко погіршиться і становитиме лише приблизно двох економічно активних працівників на кожну людину старше 65 років [1].

Моделювання «пенсійної» реформи досліджує економічні наслідки вибору між двома конкуруючими варіантами фінансування пенсійних систем, тобто вибором між PAYG, який фінансується за рахунок поточних податків та внесків на соціальне страхування, а також опцією «повного фінансування», яка підтримується за рахунок акцій капіталу, накопичених протягом трудового життя кожної окремої особи. Варіант «повного фінансування» виглядає привабливим на даний момент як спосіб зменшити ризик впливу системи PAYG на пенсії у державному секторі та на пришвидшення старіння населення. Однак, міркування справедливості між поколіннями, пов'язані з політичними наслідками, не слід ігнорувати. Перехід до системи «повного фінансування» накладе подвійний тягар на нинішнє покоління, оскільки воно буде змушено фінансувати власні пенсії, продовжуючи надавати матеріальну підтримку за рахунок сплати податків і надання внесків на соціальне страхування, задля формування пенсії тих, хто вийшов на пенсію за попередньою системою PAYG.

Удосконалення макроекономічного регулювання в ЄС та Єврозоні не обов'язково передбачає створення нових регуляторних інституцій. Можна відмітити ідею визначення боргової політики пріоритетною, а саме – обмежити обсяг суверенного боргу, який банки можуть тримати на своїх балансах, скоротити свій запас фінансово ненадійних кредитів та згорнути систему гарантування вкладів. Можливим для розгляду є реформування системи правил регулювання макроекономічного дисбалансу. Нинішня система штрафів для країн, які порушують «Пакт про стабільність і зростання», не викликає довіри. Дотримання правил має контролюватися незалежними органами, і покарання має назначатися у вигляді випуску боргу з вищими процентними ставками, що буде автоматично реструктуризовано, якщо країна згодом потребує допомоги. Слід також зазначити запровадження відкритого правового механізму для реструктуризації державного боргу. Ефективним інструментом впливу може виступати й монетарна політика. Вплив як сукупного попиту, так і сукупної пропозиції може бути посилений, якщо монетарна політика змінить вартість національної валюти [10, с.111]. Зміни обмін-



ного курсу впливають на кількість і ціну імпорту та експорту, а отже, як на сукупну пропозицію, так і на сукупний попит. Грошово-кредитна політика також може змінювати строкову структуру процентних ставок і, таким чином, впливати на рішення щодо споживання та інвестування. Незважаючи на те, що методи фінансового стимулювання, які використовував Європейський центральний банк протягом останніх років – операції на відкритому ринку та запровадження програми довгострокових операцій рефінансування – дещо консолідували банківський сектор та ліквідувати облігації. У ситуації дисбалансу між ризиками, що є досить високими та наявними буферами економічної політики, коли подальше інтенсивне використання інструментів монетарної політики Європейського Центрального Банку стає небезпечним, шанси на підвищення конкурентоспроможності та ефективності банківського сектору лежать насамперед у його інституційному розвитку. Однак, враховуючи де-факто глобальний характер сучасного банківського сектору, це вимагає співпраці або координації зусиль на міжнародному рівні.

Організація економічного співробітництва та розвитку наголошує, що задля успішного протистояння глобалізації, країни повинні бути сильними всередині країни та мати консенсус щодо реформ у своїх країнах. Вирішення таких важливих глобальних проблем, як торгівля, забезпечення питною водою, міграція, здоров'я, навколишнє середовище, а також розробка показників для вимірювання прогресу людського суспільства є ключовими елементами порядку денного ОЕСР. Створення більшої та стійкої глобальної економіки має сприяти більш мирному та стабільному світу. Отже, успішна глобалізація – це більше, ніж просто економічне питання, це також глобальний мир і безпека. Сучасні глобальні виклики актуалізують взаємовигідний симбіоз наднаціональних органів регулювання світової економіки та національних урядів, формуючи ефективні форми взаємодії. Держава, як і раніше, залишає пріоритет у регулюванні національною економічною системою. З одного боку, усі виклики вимагають самостійного розгляду для повного розуміння їхніх індивідуальних особливостей та підготовки плану дій у надзвичайних ситуаціях для ефективного стримування негативних наслідків. З іншого боку, усі виклики тісно пов'язані між собою, підсилюють або пом'якшують один одного, тому вимагають цілісного та системного підходу для пошуку відповідних відповідей.

### Список використаних джерел:

1. Die demografische Alterung bedroht das Wirtschaftswachstum. URL: <https://dievolkswirtschaft.ch/de/2019/11/die-demografische-alterung-bedroht-das-wirtschaftswachstum/>
2. Makroökonomische Stabilität und Finanzmarktintegration. URL: <https://www.ifw-kiel.de/de/institut/forschungszentren/internationale-entwicklung/makrooekonomische-stabilitaet-und-finanzmarktintegration/>
3. 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.
4. 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.
5. 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.
6. Відякіна М. М., Резнікова Н. В. Детермінанти кризових потрясінь: макроекономічні виміри. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки: у 3-х частинах. 2013. Вип. 33. Ч. II. С. 96-101.
7. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». 2016. №7. URL: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/issue/view/16336](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/16336).
8. 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.
9. Панченко В.Г., Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Від синтезу економічних теорій до політичного консенсусу: монетарно-фіскальні дилеми макроекономічної стабілізації в умовах коронакризи. Економіка України. 2021. № 4 (713). P.21-44.
10. Резнікова Н.В., Рубцова М.Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с.

**В. С. Вдовцов,**  
*студент,*  
*спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,*  
*НН інститут економіки та бізнес освіти;*  
*Науковий керівник:*  
**М. В. Барвінок,**  
*викладач кафедри маркетингу, менеджменту*  
*та управління бізнесом,*  
*Уманський державний педагогічний університет*  
*імені Павла Тичини, м. Умань*

---

## **РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ**

Процес глобалізації вимагає активізації взаємопов'язаних техніко-технологічних, організаційно-економічних та управлінських чинників ефективного освоєння у виробництві науково-технічних досягнень. Інноваційний фактор стає основоположним для виходу національної економіки з кризового стану, знижуючи залежність держави від імпорту, підвищуючи конкурентоспроможність вітчизняних виробників і активізуючи експортну діяльність.

Ринок України не має належних умов для розроблення та втілення інноваційних продуктів, зокрема через недосконалість правової бази. За щорічним Глобальним інноваційним індексом Україна в 2018 р. посіла 43 місце [1] (проти 50-го в 2017 р.), при чому найнижчі оцінки – за суб-індексом «інфраструктура» (107 місце), найкращі за «знаннями і технологіями» (27 місце).

Розглянувши державну політику, бачимо, що фінансування здійснюється не у інноваційні сфери, а закладені у бюджет програми інноваційного спрямування повністю не фінансуються. До основних стримуючих факторів можна віднести і низьку конкурентоспроможність інноваційної екосистеми, слабкий розвиток інституцій розвитку інновацій, низький попит на продукти інноваційного характеру, правової бази захисту інтелектуальної власності, не сформованість державної інноваційної системи та брак інтеграції інновацій у вітчизняні виробництва.

Для створення інноваційної моделі розвитку України, потрібно модернізувати вітчизняні виробництва передовими світовими техноло-

гіями, стимулювати стале економічне зростання та зміцнення реальних секторів економіки через політику економічного надолуження. Позиціонування держави має полягати не у продажі сировини, а у створенні та впровадженні інноваційних продуктів, що стане передумовою динамічного зростання та виходу на міжнародні ринки у глобальному конкурентному середовищі, про що свідчать світові економічні тренди. Необхідним є формування та розвиток інноваційної інфраструктури, зокрема такої її складової як створення фондів для фінансування придбання дослідницького обладнання із компенсацією кредитної ставки.

Важливим є і створення платформи, що зможе об'єднати бізнес із навчально-дослідницькими центрами, забезпечить взаємодію ринків праці та освітніх послуг. Хоч об'єктів новітньої інфраструктури у країні сьогодні є багато, вони існують номінально, їх ефективність – невисока, тоді як кількість інноваційних підприємств не зростає. Це можна пояснити створенням цих об'єктів загалом для одержання бюджетних коштів, тоді як контроль за їх цільовим використанням держава не здійснює.

Функціонування інноваційної структури в Україні на сьогодні є неефективним, – сформовані лише базові її елементи, практично не діють венчурні фонди і центри трансферу технологій [2]. Належно не підтримується діяльність науковців, винахідників, раціоналізаторів; відсутній центр трансферу технологій. Лише частково реалізуються науково-освітній потенціал, насамперед вищих навчальних закладів, у сфері високих інформаційно-комунікаційних технологій, інформаційні ресурси системи науково-технічної та економічної інформації. Важливі й чіткі алгоритми захисту інтелектуальної власності, необхідні для видання патентів, моніторингу ринку, прозорості та доступності інформації про розробки та можливість їх придбання.

Держава має надавати підтримку малому та середньому бізнесу щодо інновацій за прикладом ЄС. Так, у Німеччині є спеціалізовані держустанови, які вирішують проблеми бізнесу у процесі створення та запровадження інновацій. Також держава надає гарантії за кредитами для бізнесу [3]. Щоб розвивати інновації потрібна чітка інноваційна політика з вибором основного вектору руху, що дозволить виділити пріоритетні напрями поширення наукових-технічних знань та освоїти новітні технології за рахунок вдосконалення інноваційної інфраструктури.

### **Список використаних джерел:**

1. Global Innovation Index 2018. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii2018-report>.
2. Калетнік Г.М., Гунько І.В. Інноваційні платформи організації науководискусійних молодіжних майданчиків у контексті євроінтеграційного розвитку аграрної економіки. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. №4. С. 7-18.
3. Іноваційний розвиток України: що заважає і до чого готуватись. URL: <https://ckp.in.ua/events/184664>

**В. А. Верещинський,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»;*

*Науковий керівник:*

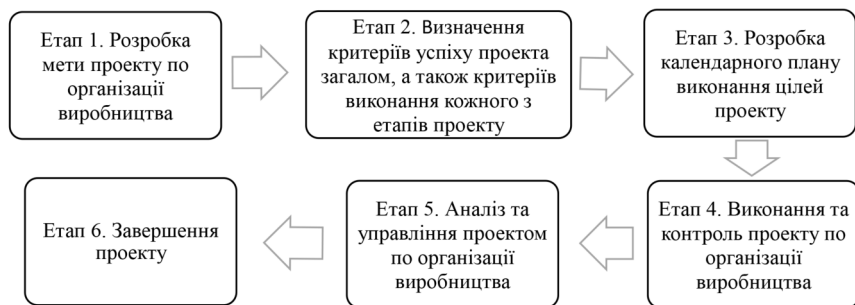
**Н. А. Гринчак,**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ПРОЕКТНЕ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЮ ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Проектний підхід до організації виробництва – це інструмент, який використовується з метою отримання швидкого результату за рахунок більш структурованої організації діяльності, орієнтованої на досягнення конкретного результату, можливості передбачити більшість можливих змін при досягненні поставленої мети і розробки методів їх нейтралізації [1].

Організацію виробництва можна представити у вигляді проекту, мета якого – підготувати все для початку випуску конкретної продукції. Ринкові механізми чітко позиціонують орієнтацію обраної мети в часі. Недотримання термінів організації виробництва продукції негативно впливає на ефективність виробництва.

Схема застосування проектних методів організації виробництва представлена на рис. 1.



**Рис. 1. Схема застосування проектних методів в організації виробництва**

Проектне управління організації виробництва складається з наступних основних етапів:

1. Розробка мети проекту. Визначення переліку продукції, організація процесу виробництва якої необхідна підприємству для збереження та підвищення конкурентоспроможності на ринку. На даному етапі узгоджуються економічно виправдані обсяги виробництва продукції за визначений час і терміни початку випуску продукції в необхідних обсягах.

2. Визначення критеріїв успіху загалом, а також критеріїв виконання кожного з етапів проекту по організації виробництва. В якості критеріїв успіху проекту по організації виробництва можуть застосовуватись як тимчасові, так і кількісні дані, які свідчать про успішне завершення кожного з етапів проекту, наприклад, терміни виконання науково-дослідних робіт, обсяг матеріальних ресурсів, витрачених на підготовчі роботи з випуску дослідних зразків продукції, а також терміни випуску таких зразків [2].

3. Розробка календарного плану виконання цілей проекту. В залежності від видів та кількості продукції, яку планується виробляти, кожен етап роботи може займати від кількох місяців до кількох років.

Розробка плану починається зі створення етапів випуску продукції, які включають:

- науково-дослідні роботи;
- дослідно-конструкторські розробки;
- конструкторська підготовка виробництва;
- технологічна підготовка виробництва.

Далі етап щодо організації процесу виробництва продукції, до них відносяться:

- визначення виду організації виробництва;
- визначення потреб у обладнанні, та виробничих площ;
- планування виробничих ділянок;
- розробка напрямів руху матеріальних потоків;
- вирішення проблем постачання матеріалами, комплектуючими, інструментами та ремонтним обслуговуванням.

Наступними є етап з організації праці та створення нормативів щодо планового використання всіх видів ресурсів. За наявності відповідних видів ресурсів для оптимізації процесу організації виробництва застосовуються складання плану, у якому деякі етапи йдуть паралельно чи послідовно-паралельно.

Через складність і трудомісткість етапу планування проекту з організації виробництва, при його здійсненні необхідно використовувати інформаційні технології, що дозволяють більш точно розробити календарний план проекту, сформувати мережевий графік з урахуванням вирівнювання ресурсів, необхідних для реалізації проекту; оцінити економічну ефективність проекту в цілому та окремих етапів, зокрема.

Для оцінки економічної ефективності кожного етапу виробництва необхідна достовірна інформація щодо кількості усіх видів ресурсів, які потрібні для реалізації кожного етапу виробництва та заплановані норми витрати кожного з видів ресурсів.

Крім того, необхідно спрогнозувати обсяги виробництва всіх видів продукції, передбачених проектом, за певний період часу. З цією метою в проектному управлінні використовуються, наприклад, такі програмні продукти як Project Expert, Spider Project та ін.

4. Виконання та контроль проекту з організації виробництва. Цей етап охоплює всі види робіт пов'язаних з процесом організації виробництва. Чим технологічно складнішою є запланована до виробництва продукція, тим тривалішим буде цей процес. Результатом реалізації цього етапу має бути повністю налагоджене до випуску продукції виробництво. Контроль за реалізацією проекту здійснюється на основі визначених на другому етапі критеріїв

5. Аналіз та управління проектом з організації виробництва. На цьому етапі аналізується хід виконання проекту відповідно до фактичних значень критеріїв якості та, у разі потреби, приймаються управлінські рішення, спрямовані на усунення виявлених недоліків реалізації проекту. Для аналізу стану виконання проекту застосовується методика освоєного обсягу, що дозволяє виявити відхилення під час виконання проекту, як з точки зору бюджету проекту, так і за термінами виконання [3], і навіть отримати прогноз завершення проекту, з точки зору фінансових вкладень та термінів.

6. Завершення проекту з організації виробництва. На даному етапі здійснюється документальне завершення всіх проектних процесів, у тому числі закриття контрактів, укладених для організації виробництва продукції, підтвердження готовності виробництва до виконання запланованої виробничої програми з кожного виду продукції, вершення НДДКР, передача відповідних прав на випуск продукції та інших процесів [2; 3].



### **Список використаних джерел:**

1. Henric Jonsson. Production Strategy in Project Based Manufacturing Within a House-Building Context. URL: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1160713/FULLTEXT01.pdf>
2. 5 Project Management Tips for Manufacturing Teams. URL: <https://www.liquid-planner.com/blog/5-project-management-tips-manufacturing-teams/>
3. Bertelsen S., Koskela L. J. Approaches to managing complexity in project production. URL: [https://www.researchgate.net/publication/44389507\\_Approaches\\_to\\_managing\\_complexity\\_in\\_project\\_production](https://www.researchgate.net/publication/44389507_Approaches_to_managing_complexity_in_project_production)

**В. О. В'ялий,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»;*  
*Науковий керівник:*  
**Н. В. Резнікова,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри світового господарства і  
міжнародних економічних відносин,  
НН Інститут міжнародних відносин  
Київського національного Університету імені Тараса Шевченка,  
м. Київ*

---

## **ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЯКІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЕКОНОМІКИ: ВІД ПОЛІТИЧНОЇ АРИФМЕТИКИ ТА ПОЧАТКІВ ДЕМОГРАФІЇ ДО МАКРОЕКОНОМІКИ ТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ**

Як відомо, ніщо не може точніше описати будь-який процес, явище чи стан точніше, ніж загальноприйнята шкала вимірювання, зрозуміла тим, кому адресоване пояснення. У випадку з економікою таким інструментом, безумовно, є числа, адже проведення економічного аналізу, досліджу чи експерименту так чи інакше пов'язано із визначеннями певних величин, реакцію цих показників на певні чинники, їхню відносну чи реальну можливість взаємодіяти між собою або впливати на інші об'єкти в середовищі дослідження. Та все ж за основу аналізу звикли брати саме відносні чи якісні показники кількості чогось, що має безпосередній вплив на досліджуваний феномен. Вивчаючи економіку, неможливо обійтися без таких звичних, на перший погляд, термінів, як ВВП, ВНП, ВВП на душу населення, різних відносних показників, як то частки експорту в сукупних державних доходах. Втім потенціал вимірювання економічних процесів відрізнявся залежно від історичного періоду.

Фактична історія макровимірювання, або, як тоді називали цю галузь науки, політична арифметика, бере свій початок у XVII столітті, коли один з найвеличніших економістів всього часу та головна діюча фігура наукової революції Вільям Петті разом із філософом та винахідником Томасом Гоббсом представили своє дослідження у галузі оцінки кілько-

сті населення, доходів, витрат, земельного фонду, інших матеріальних цінностей, людського капіталу в інтегрованому наборі рахунків для Англії та Уельсу. Вони мали на меті створити певні кількісні рамки для реалізації реформ, покликаних модернізувати тогочасну фіскальну політику та мобілізувати максимальну кількість ресурсів для виконання певного соціально-економічного завдання. Під цим завданням розуміємо війну, що вже традиційно для історії виступає у ролі рушія змін для науки та прогресу. Їхня «Політична арифметика» базується на порівнянні двох країн: Франції та Нідерландів. У праці за допомогою численних економічних показників автори демонструють суть економічного розвитку та його вплив на геополітичні (під ними автори, скоріш за все, розуміють військові) можливості. Так, в ситуації, коли Франція має більше населення, територію, природних ресурсів, Нідерланди вдало нівелювали ці переваги своїми: їхній торговий флот був у 10 разів більшим; обсяги зовнішньої торгівлі в чотири рази більші; процентна ставка вдвічі нижча французького рівня, а іноземні активи значніші; економіка високоспеціалізована; діяла ефективна правова та банківська система; розвинуті шляхи сполучення та порти сприяли здешевленню та пришвидшенню перевезень; існувала можливість стягувати доволі високі податки з витрат. Всі вищезгадані аспекти економічної діяльності давали змогу вважати економіку цієї країни зразковою та визнавати її значно кращою за французьку. Від цих тверджень віяло духом нового часу – ери наукових проривів та застосування цих досягнень на практиці.

Наступними, хто перейняв естафету Петті та значно розширив його проблематику, стали Грегорі Кінг та Чарльз Давенант. Їх, як і попередника, захопила ідея використання фіскальної інформації для аналізу макроекономічної ситуації, викладена в «Есе про шляхи та засоби забезпечення війни». Їх вважають авторами першої консолідованої та прозорої картини фактичних та потенційних доходів уряду. Особливо слід відзначити вплив Кінга на сучасну макроекономіку, адже він провадив дослідницький процес, опираючись на цифри, що виражали обсяг ефективності тієї чи іншої галузі виробництва у грошовому еквіваленті, тобто намагався якнайповніше охарактеризувати товарно-грошові відносини того часу. Його зібрана інформація дає можливість нашим сучасним економістам побудувати доволі точну модель тогочасного економічного простору Європи та нівелювати неточності, допущені вченими того часу. Загалом, результати цих досліджень можна назвати пра-

образом сучасного ВВП, у Кінга навіть існував окремий розділ під назвою «Рівень споживання та державних витрат на душу населення» (явний референс до ВВП на душу населення), що мав би розкривати нові фіскальні та мобілізаційні можливості для уряду. Логічно, що у цьому випадку величина відносної похибки при обчисленні кількості населення має великий вплив на точність кінцевого результату. Як же можна вирахувати цей показник в диференційованому малокопактному суспільстві того часу?

Відповідь на це питання слід шукати в історії розвитку такої науки, як демографія. Символічно, що піонером цієї галузі вважають близького друга Вільяма Петті Джона Граунта. Він першим почав збирати статистичні дані щодо смертності населення, класифікував вид смерті за 82 категоріями, аналізував відсоткові відношення смертності різних вікових категорій громадян, вивчав вплив інфекційних захворювань (чуми) на загальні тенденції в чисельності населення. За допомогою цих даних йому вдалося на моделі коливань кількості населення маленького міста досить точно математичними методами прорахувати кількість жителів Лондона, а згодом і всієї Англії. За його підрахунками, тогочасне населення Англії та Уельсу становило 5.5 мільйонів осіб.

Більш практичним представником демографічної науки того часу можна вважати економіста П'єра де Буагільбера, що мав на меті покращити фіскальну політику Франції. Він розробив детальну концепцію економічних перетворень в галузі оподаткування населення: основне кредо- впровадження єдиного подушного податку на прибуток за аналогією з англійським, скасування при цьому регіональних податків на внутрішньодержавні перевезення (найпоширеніший – на сіль). Зрозуміло, що для перевірки ефективності нового виду податку необхідно було знати кількість його потенційних платників. Прорахунки хоч і не були дуже точними, проте загальну тенденцію показали – доходи держави за такого виду податку однозначно зростуть.

Як результат вищезазначених наукових проривів, на початку ХХ століття, а саме в 1934 році виходить у світ перша офіційна оцінка національного доходу США за 1929-1932 роки, підготовлена Саймоном Кузнецем. Його наукові дослідження були вкрай важливими, адже зіграли не останню роль в успішному виході США зі світової кризи. Вже тоді розуміли, що для розробки чіткої та ефективної економічної стратегії необхідно чітко усвідомлювати масштаб проблеми та тенденції її

розвитку. З того часу й по сьогодні економічна наука невпинно еволюціонувала паралельно з еволюцією економічних систем міжнародного співробітництва та торгівлі. Ще раз підтвердивши свою ефективність під час Другої світової війни (економічна компетенція дає можливість раціональної та набагато ефективнішої мобілізації ресурсів), дані практики були цілком і повністю інтегровані в економічний процес нового часу. Завдяки цьому ми зараз можемо в режимі он-лайн тримати руку на пульсі економіки всіх рівнів, прослідковувати тенденції розвитку та рецесії, будувати робочі економічні моделі та передбачати наслідки реформ чи будь-яких інших зовнішніх впливів на економічний континуум.

---

#### Список використаних джерел:

1. Development Centre Studies: The World Economy. URL: <http://piketty.pse.ens.fr/files/Maddison2001Data.pdf>.
2. Грегорі Кінг (1648-1712) і Чарльз Давенант (1656-1714). URL: <http://reci.pp.ua/gregori-king-1648-1712-charlz-davenant-1656-32034.html>.
3. Друга англо-голландська війна – Second Anglo-Dutch War. URL: [https://uk.wikihol.ru/wiki/Second\\_Anglo-Dutch\\_War](https://uk.wikihol.ru/wiki/Second_Anglo-Dutch_War).
4. Економічне вчення П. Буагільбера. URL: <http://ebib.pp.ua/ekonomicheskoe-uchenie-buagilbera-9406.html>.
5. Панченко В.Г., Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Від ревізії економічної теорії до ревізії економічної політики: пастки нового макроекономічного консенсусу. *Економіка України*. 2021. № 3 (712). Р.19-40.
6. Панченко В.Г., Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Від синтезу економічних теорій до політичного консенсусу: монетарно-фіскальні дилеми макроекономічної стабілізації в умовах коронакризи. *Економіка України*. 2021. № 4 (713). Р.21-44.
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. Толкачов С.А. Історія економічних вчень. 2015. URL: [https://stud.com.ua/47034/politekonomiya/vilyam\\_petti](https://stud.com.ua/47034/politekonomiya/vilyam_petti).
9. Томас Гоббс. URL: <https://24smi.org/celebrity/26813-tomas-gobbs.html>.
10. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика: Підручник. Київ: Либідь, 2019. 960 с.

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

---

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Бізнес-план – це документ, який характеризує бізнес, ідею його розвитку, напрями функціонування, можливі шляхи реалізації бізнес-ідеї, що підтверджені фінансовими розрахунками. Мета розробки бізнес-плану – показати найбільш об'єктивну оцінку майбутнього інвестиційного проекту, показати його сильні та слабкі сторони, термін окупності, зрозуміти необхідну інфраструктуру для майбутнього проекту тощо. Тобто він підтверджує реальність запропонованої ідеї, розкриває потенційну рентабельність та можливість виникнення ризиків. Кінцевою його метою є залучення коштів інвестора до майбутнього проекту.

В умовах переходу до цифрової економіки бізнес-план продовжує залишатися одним з найважливіших інформативних та дієвих інструментів для прийняття управлінських, стратегічних рішень, рішень щодо розподілу фінансових ресурсів усередині зовнішньоторговельного підприємства, про можливість покриття його витрат у різні періоди його діяльності.

Основною оцінкою прийняття рішення щодо реалізації бізнес-плану зовнішньоторговельного підприємства є результат його економічної ефективності, який характеризується системою показників, що відображають співвідношення пов'язаних з інвестиціями витрат і результатів та дозволяють виявити економічні переваги одних інвестицій над іншими, а саме:

- терміном окупності інвестицій (PP);
- рентабельністю інвестицій (ARR)
- чистою приведеною вартістю (NPV);
- індексом рентабельності інвестицій (PI);
- внутрішньою нормою рентабельності (IRR);
- дисконтованим терміном окупності інвестицій (DPP).

Проведемо їх порівняльний аналіз (табл. 1).

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз основних показників оцінки ефективності  
бізнес-планів**

Показники	Переваги	Недоліки
Термін окупності	Не потребує великого обсягу інформації Простота та швидкість розрахунків	Не високий рівень надійності Відсутня оцінка доходності бізнес-плану
Рентабельність інвестицій	Простота розрахунків Можлива при відсутності інформації	Не високий рівень надійності Використовуються точкові результати
Чиста поточна вартість	Облік зміни вкладень в часі та при ризику Однозначність критерію прийняття рішення	Неможливість порівнювати альтернативні варіанти бізнес-планів різного масштабу Суб'єктивність щодо ставки дисконтування
Індекс рентабельності інвестицій	Можливість порівняння альтернативних бізнес-планів Облік зміни вкладень в часі та за ризику Однозначність критерію прийняття рішення	Неможливість порівнювати альтернативні варіанти бізнес-планів різного масштабу Суб'єктивність щодо ставки дисконтування
Внутрішня норма рентабельності	Можна порівнювати бізнес-плани різного масштабу Об'єктивність оцінки	Складність розрахунків Протиріччя з методом чистої поточної вартості
Дисконтований термін окупності	Враховує тимчасовий фактор грошей Можливість порівнювати всі альтернативні варіанти	Не демонструє прибутковість бізнес-плану

*Джерело: [1]*

Дані табл. 1 свідчать, що єдиного способу точного визначення результату та рішення – немає. Найбільш вірним буде комбінування декількох показників, особливо таких, як дисконтований термін окупності та внутрішня норма рентабельності [1].

Також, для ретельного процесу економічної оцінки ефективності бізнес-планів використовуються і інші кількісні методи, кожен з яких має як ряд переваг так і недоліків:

- метод сценаріїв (розглядається лише кілька варіантів розвитку плану);
- аналіз чутливості (відсутній облік ефекту диверсифікації та зв'язку між параметрами плану);
- метод коригування норми дисконту (не несе інформації про імовірнісні розподіли);
- імітаційне моделювання (проблеми при сприйнятті оцінки).

Таким чином, бізнес-план повинен бути основою організації та планування діяльності зовнішньоторговельного підприємства, оскільки від його грамотного формування та подальшої презентації залежить обсяг зовнішнього фінансування, можливість отримання кредиту, раціональність управління всіма ресурсами, розвиток та маркетинг бізнесу. Оцінка ефективності бізнес-плану є логічним завершенням всього процесу бізнес-планування, за результатами якої можна визначити раціональність його реалізації та умови страхування різних ризиків.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Єгоров В. Г. Методи оцінки бізнес-планів. URL: [https://www.forum-nauka.ru/\\_files/ugd/b06fdc\\_bc08acfd9b87484199f4e86c4a3f40ab.pdf](https://www.forum-nauka.ru/_files/ugd/b06fdc_bc08acfd9b87484199f4e86c4a3f40ab.pdf)



**С. С. Герасименко,**  
*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри статистики та  
математичних методів в економіці,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **ПОРІВНЯННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: СТАТИСТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА**

Використання міжнародних інтегральних оцінок та рейтингів дозволяє зробити певні висновки щодо стану та перспектив соціально-економічного розвитку окремої країни. Проте недоліки побудови та розрахунків інтегральних показників досить часто викривлюють рейтинги країн, що обмежує можливості їх використання з метою порівнянь. Зокрема, якщо країни займають близькі позиції у рейтингу, соціально-економічна ситуація у цих країнах зовсім необов'язково є схожою. Здійснити більш об'єктивне порівняльне оцінювання дозволяє застосування методів багатомірної класифікації. Застосування таких методів базується на статистичних показниках, що розраховуються в окремих країнах за однаковою загальноприйнятою методикою. Тобто отримані таким способом результати не залежать від суб'єктивної думки експертів, яка береться до уваги в більшості інших випадків. Позитивною рисою при застосуванні методів багатомірної класифікації є також можливість здійснювати порівняння за різних комбінацій показників, що дозволяє у процесі дослідження вирішувати декілька завдань.

У дослідженні, короткий виклад результатів якого представлений у даній публікації, використано методи багатомірної класифікації для порівняльного оцінювання соціально-економічного розвитку України з країнами Європи. Обґрунтовано переваги такого підходу порівняно із застосуванням найбільш відомих інтегральних показників і рейтингів, з допомогою яких прийнято оцінювати певні аспекти соціально-економічного та політичного життя країни чи регіону.

Для порівняльного оцінювання соціально-економічного розвитку України та країн Євросоюзу нами була проаналізована інформація Євростату та Держкомстату за попередньо відібраними 15-ма показниками. При цьому було використано тільки один показник, для якого застосовується грошова одиниця вимірювання – валовий національний дохід

(ВНД)у розрахунку на одну особу населення. Це спричинено тим, що (як знову довів досвід фінансової кризи) цінність грошей є умовною і, на відміну від речей, які задовольняють певні наші потреби, зумовлюється суб'єктивними чинниками – поведінкою та діями небагатьох окремих осіб. Тому для оцінювання були використані показники, значення яких, з одного боку, реально відображають результати господарської діяльності, а з іншого – визначають умови життя і добробут населення країни. Кластеризація за 13-ма соціально-економічними показниками дозволила виявити, що сусідами України в I кластері є країни – колишні республіки СРСР: Естонія, Латвія, Литва (до них Україна знаходиться найближче) та нещодавно прийняті до ЄС Болгарія та Румунія. При цьому, за величиною міжкластерної Евклідової відстані I кластер суттєво відрізняється від II та III.

Другим питанням проведеного дослідження був розгляд питання формування оптимального набору показників при проведенні порівняльного оцінювання соціально-економічного розвитку. Доведено, що формуючи набір показників для порівняльної оцінки слід здійснювати попередній їх аналіз, оцінюючи взаємозв'язки між показниками та залишати у наборі один показник із групи щільно пов'язаних між собою. Доведено, що якість порівняльної оцінки в цьому разі підвищується. Причиною могло стати те, що при формуванні набору показників не враховувалися безпосередні та латентні зв'язки між ними. Як відомо, досить часто при відборі показників для оцінок певних явищ і процесів не звертають уваги, що декілька показників характеризують одну причину. При цьому кластерний аналіз посилює вплив цієї причини на загальну оцінку, враховуючи її стільки разів, скільки подібних показників апріорно включено до набору. В такому разі дія певних реальних причин, для характеристики якої було залучено декілька показників, могла виявитися завищеною.

Тобто, як це передбачено теорією, в цьому разі має місце надлишок інформації, коли змінні, включені в ознакову множину, високорельовані. Як відомо, для заміни такої множини меншою кількістю некорельованих показників без втрати при цьому інформації щодо явища, яке розглядається, найчастіше застосовують метод головних компонент. Його використання ґрунтується на припущенні, що показники є лише індикаторами певних властивостей явища (в нашому випадку – реальних причин, що зумовлюють відмінності між країнами). При цьому розраховують компоненти  $G_j$ , щодо яких у подальшому визначають величину

факторного навантаження. Практичну користь щодо багатомірного порівняльного аналізу від такої заміни важко помітити: G<sub>j</sub> охоплюють ту саму кількість показників, що були включені до початкового набору, тобто у випадку їх застосування для зіставлень із використанням кластерного аналізу так само буде враховуватися по декілька разів вплив однієї певної реальної причини на результат. Застосування ж кластерного аналізу до початкового набору показників дозволяє сформувати їх окремі групи зі схожим характером впливу показників на оцінку. В подальшому використання таблиці коефіцієнтів парної кореляції дозволить замінити у наборі декілька показників із кожної групи на один, тобто зменшити їх загальну кількість. Тоді виключення з набору одного або декількох показників, що мають значну кореляцію з іншими, забезпечить підвищення якості аналізу, в нашому випадку – порівняльної оцінки економічного та соціального розвитку.

Для попередньої характеристики наявності взаємної кореляції між показниками було обчислено коефіцієнти кореляції показників у динаміці. При цьому було виявлено дві групи показників: перша – показники з низьким рівнем варіації (коефіцієнти кореляції значень показників у різні роки перевищували 0,95), що дозволяє висловити припущення про подібність їх тенденцій, тобто про можливість заміни кількох показників на один для всіх досліджуваних років. Друга група – показники, для яких коефіцієнти кореляції динаміки мають низький рівень за певними фазами економічного циклу.

Зазначене може свідчити як про подібну, так і про різну скерованість тенденцій показників, що при здійсненні оптимізації зумовлює потребу у розрахунку щодо них парних коефіцієнтів кореляції. Підхід до використання кластерного аналізу та парних коефіцієнтів кореляції для оптимізації набору показників проілюструємо на наборі показників, що попередньо був сформований для характеристики соціального розвитку. За результатами кластерного аналізу визначено дві групи подібних показників: 1) середня очікувана тривалість життя жінок, середня очікувана тривалість життя чоловіків, рівень смертності; 2) рівень безробіття молоді, рівень зайнятості, рівень народжуваності.

Значення парних коефіцієнтів кореляції показників оцінки соціального розвитку дозволили зауважити, що у I кластері найвищі значення парних коефіцієнтів кореляції з іншими показниками групи (більші за 0,86) – у показника “середня очікувана тривалість життя жінок”, який у

подальшому і використовувався в оптимізованому наборі соціальних показників. Водночас для показників II кластера значення парних коефіцієнтів кореляції не перевищували 0,25, з чого можна зробити висновок: їхня подібність, про яку свідчить кластерний аналіз, не є настільки значною, щоб це дозволило виключити з набору будь-який із показників

У подальшому кластерний аналіз за оптимізованими вказаним способом наборами показників дав результати, які практично не відрізняються від тих, що були отримані при використанні повних наборів. Але не це стало головним висновком із проведеного дослідження та відповідних розрахунків. У постановці завдання передбачалося, що оптимізація підвищить об'єктивність оцінок. Особливо важливим це є в разі суттєвих відмінностей результатів кластеризації за повним та оптимізованим наборами показників. Тому була здійснена спроба перевірити, наскільки виключення з набору взаємопов'язаних показників вплинуло на оцінку подібності. Мірою такої оцінки, на наш погляд, може слугувати відстань між кластерами: якщо вона зменшилася, то це дає право стверджувати, що оптимізація дозволяє більш об'єктивно відображати ступінь впливу окремих соціально-економічних причин на оцінку, для визначення якої у вихідному наборі використовувалося кілька показників.

Як відомо, Евклідова відстань такою мірою бути не може, тому що залежить від масштабів сукупності. Проте, виходячи з природи обчислення (формули та змісту) Евклідової відстані, вона досить просто перетворюється (за аналогією

з середнім квадратичним відхиленням) на характеристику середнього відхилення між елементами сукупності по всіх параметрах одночасно. Результати розрахунку такого середнього відхилення (зазначимо, що зменшилося з 1,261 до 1,099 у разі заміни 13-ти показників для оцінки соціально-економічного розвитку на 8) дозволяють зробити висновок про більшу подібність, у нашому випадку, країн (тобто – кластерів, до яких їх було віднесено), ніж це спостерігалось в разі використання неоптимізованого набору показників.

Узагальнюючи наведене вище, можна зробити висновок, що вимірювання подібності елементів сукупності за розглянутим підходом дає можливість отримувати більш обґрунтовані висновки щодо ступеня їх подібності або відмінності між собою порівняно з тими, які формуються без урахування взаємозв'язків між показниками, котрі апіорі включаються до набору для проведення порівнянь багатовимірних об'єктів.

Це дозволить міжнародним організаціям та урядам за результатами аналізу економічного розвитку й рівня життя більш об'єктивно приймати рішення щодо напрямку і розмірів інвестицій в економіку окремих територій, що буде сприяти підвищенню її ефективності та, як наслідок, зростанню добробуту населення.

---

**Список використаних джерел:**

1. Данилишин Б., Веклич О. Україна в міжнародних рейтингах сталого розвитку. *Економіка України*. 2008. № 7. С. 13–23.
2. Шишкін В. С. Людський розвиток: оцінка та основні напрями підвищення його рівня: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.03. 01 «Статистика». Київ, 2004. 20 с.
3. United Nations Development Programme: Human Development Reports. URL: <http://hdr.undp.org>
4. The results of IMD World Competitiveness investigations. URL: <http://www.imd.ch>
5. The Global Competitiveness Report 2018–2019 // World Economic Forum. 2019. URL: <http://www.weforum.org>
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Official web-site of Eurostat. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

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

---

## **ЕКОНОМІКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В ПОСТПАНДЕМІЧНИЙ ПЕРІОД**

Європейська Комісія визначає декілька ризиків, які можуть стати перешкодами на шляху до відновлення економіки Європейського Союзу. Перший і найважливіший ризик – це пандемія. В той час як відбувається вражаючі активне розгортання створення вакцини, боротьба з Covid-19 все ще залишається далекою від завершення [1]. Незважаючи на наявність вакцин, рівень вакцинації в різних країнах-членах ЄС залишаються нижчими, ніж було очікувано. Крім того, незважаючи на наявність вакцинації, повернутись до життя, яким воно було до появи Covid-19, поки що неможливо (хоча вакцинам вдалося значно зменшити кількість госпіталізацій та рівень смертності). Підтвердив це твердження штам Дельта значним зростанням захворюваності. Незважаючи на зусилля ЄС у контексті COVAX, багато країн все ще не мають доступу до достатньої кількості вакцин задля захисту свого населення. Можливо, через це і з'явилися нові штами, як, до прикладу, Omicron. На даному етапі, зараження, тяжкість перебігу та наявність імунітету щодо цього штаму все ще недостатньо зрозумілі. Тому можливо, що деякі або багато держав-членів ЄС можуть вирішити знову ввести карантинні обмеження для захисту своїх громадян, що надалі вплине на економічну діяльність.

Інший ризик може з'явитись через вузькі місця поставок та/або дефіцит матеріалів, що, у свою чергу, може вплинути на інші галузі, подібно до ситуації з напівпровідниками та автомобільною і електронною промисловістю в період з 2020 по 2021 рік.

Подальший ризик виникатиме через інфляцію, яка всупереч очікуванням може залишатися високою або навіть зростати далі. Це може статися, якщо, наприклад, триватиме збій в ланцюгах поставок. Якщо, крім того, попит залишається високим, підвищення може відбутись й зі споживчими цінами [2; 3].

Інші ризики, визначені Європейською Комісією, можуть надходити від міжнародного середовища (наприклад, торговельний конфлікт США та Китаю, боргова криза в секторі нерухомості Китаю) та потенційно поширитись на решту світу [4]. Комісія зазначила, що екстремальні погодні явища, пов'язані зі зміною клімату та погіршенням стану навколишнього середовища, можуть почати відбуватися з такою частотою та масштабами, що трансформуються в економічні ризики. Значний вплив на економіку ЄС матиме й російське вторгнення в Україну 2022-го року. Економіка Росії зазнала значних втрат і постала на межі дефолту через санкції, проте і для Заходу це обернеться мільярдними витратами через потік біженців, відмови компаній та підприємств працювати в Росії, відмову від російських енергоносіїв. Так, на те, щоб допомогти країнам ЄС прийняти біженців з України, Єврокомісія готується виділити 3,4 млрд євро за програмою REACT-EU. Єврокомісія також оголосила про тимчасові антикризові заходи, які держави-члени можуть використовувати, аби підтримати підприємства та компанії, що мають збитки через запроваджені проти Росії санкції або від російських контрсанкцій. За механізмом часткової компенсації витрат, пов'язаних зі зростанням цін на газ та електроенергію, компанія може претендувати на негайну допомогу до 400 тисяч євро. ЄС надаватиме підтримку фермерам добривами та паливом, щоб запобігти зростанню цін на харчі. Також виділено пів мільярда євро із антикризового фонду. Ними передбачена підтримка для країн, які вирішать знизити ставки ПДВ для запобігання зростанню цін на харчі. Війна також підірве і рівень життя у цілому регіоні та за його межами. Керівники провідних світових та європейських фінансових організацій очікують уповільнення економічного росту, зростання інфляції, розриву торговельних ланцюжків. ЄБРР виділив 2 млрд євро на програму Підтримка України під час війни. Європейський інвестиційний банк надає 2 млрд євро допомоги. Гроші на покриття невідкладних потреб країн-сусідів України для облаштування біженців виділив і Європейський банк з розвитку. МВФ виділив 1,4 млрд доларів за програмою Негайної фінансової допомоги. Світовий банк виділив 925 млрд доларів на підтримку фінансової стабільності.

Під впливом вищенаведених фактів наразі не можна сказати точно чи трансформується економічний стрибок у повноцінне відновлення чи приглушиться. ЄС слід продовжувати використовувати всі доступні йому інструменти для того аби переконатися, що стрибок насправді

спрямовано на відновлення і визначити яким має бути це відновлення (спрямованим на екологію, робочі місця тощо). Це і є центром перспективи розвитку 2022-го року.

У своїй доповіді за квітень 2021 року «Реформи економічної політики 2021» ОЕСР [5] зазначає, що під впливом кризи Covid-19 головним безпосереднім пріоритетом є забезпечення ефективного використання інструменту Наступного Покоління ЄС, так як його успішне впровадження та реалізація матимуть вирішальне значення для активізації економічного зростання. В доповіді відзначено важливість збільшення інвестицій у дослідження, розробки та сприяння поширенню нових технологій; зменшення фрагментації в секторах сфери послуг та мереж, що виникає через адміністративні бар'єри; прискорення декарбонізації економіки ЄС та зелених інновацій; полегшення визнання кваліфікацій на рівні ЄС та захист прав мігрантів; поетапна відмова від виробничих платежів в рамках спільної сільськогосподарської політики та здійснення прямої підтримки зосередженої на пом'якшенні впливу на довкілля та зміни клімату.

У своїй проміжній доповіді за вересень 2021 року ОЕСР [6] продовжила відстоювати позицію проти передчасного скасування стимулювання економіки, прискорення структурних реформ для підвищення стійкості економіки та зусилля, спрямовані на покращення перспектив сталого та справедливого зростання. Щодо стійкості боргу, було зазначено, що, враховуючи поточні сприятливі умови, це не має бути безпосереднім пріоритетом на даному етапі. Це питання може стати першим по важливості лише після того, як відновлення буде добре розвиненим, а умови на ринку праці повністю повернуться до рівня допандемічних часів.

У своєму Регіональному економічному огляді за жовтень 2021 року Міжнародний валютний фонд (МВФ) [7] наводить подібну думку. Щодо фіскальної політики, зазначається, що значне скорочення бюджетного дефіциту, яке очікується на 2022 рік, потребує постійного перегляду. Фіскальний простір має частково бути сформованим з ресурсів, які вивільняються з програм підтримки в умовах пандемії, якщо та коли ситуація з пандемією фундаментально покращиться. Що стосується інфляції та монетарної політики, то МВФ вважає, що на даний момент очікування інфляції в зоні євро залишаються низькими. Якщо вони будуть рухатись в сторону збільшення, або якщо інші держави-члени ЄС матимуть вищу інфляцію, монетарні органи сигналізуватимуть або ініціюватимуть по-



ступову нормалізацію відсоткових ставок та згортатимуть програми купівлі активів, де вони все ще діють. Нарешті, що стосується структурної політики, МВФ виступає за вдосконалення системи банкрутства та неплатоспроможності для покращення стійкості компаній; вирішення питань доступності житла для підтримки соціальної згуртованості та подолання нерівності; збільшення державних інвестицій в людський капітал, цифровий зв'язок та зелену інфраструктуру, для того, щоб пом'якшити виклики зміни клімату та старіння нації.

Отже, основними перешкодами на шляху до відновлення економіки Європейського Союзу є пандемія та відсутність сто відсоткових механізмів для повернення до допандемічного життя, вузькі місця поставок та/або дефіцит матеріалів, інфляція, торговельні конфлікти, кризи, війни, які відбуваються за межами ЄС, але мають прямий вплив на стан економіки.

---

#### Список використаних джерел:

1. 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.
2. 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.
3. Іващенко О. А., Резнікова Н. В., 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>
4. Іващенко О.А., Резнікова Н.В., Курбала Н.В. Ідентифікаційні характеристики розвинених країн у мандатах міжнародних організацій: ознаки передової економіки у фокусі дослідження. *Економіка та держава*. 2020. № 9. С. 17–24.
5. OECD. Economic Policy Reforms 2021. URL: [https://www.oecd-ilibrary.org/economics/economic-policy-reforms-2021\\_3c796721-en](https://www.oecd-ilibrary.org/economics/economic-policy-reforms-2021_3c796721-en)
6. OECD. Interim Economic Outlook, September 2021 URL: <https://www.oecd.org/newsroom/oecd-to-release-interim-economic-outlook-on-tuesday-21-september-2021.htm>
7. IMF. Regional Economic Outlook for Europe, October 2021. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/REO>

**В. Ю. Голод,**  
*студентка освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»,  
НН Інститут міжнародних відносин  
Київського національного Університету імені Тараса Шевченка,  
м. Київ*

---

## **СПОЛУЧЕНЕ КОРОЛІВСТВО: МИНУЛІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ТА УЧАСТЬ В ОБМЕЖЕНІЙ КІЛЬКОСТІ НОВИХ ПРОГРАМ**

Багаторічні фінансові рамки (БФР) на 2021-2027 роки є першою бюджетною структурою, в якій Великобританія не братиме участі після свого виходу з Європейського Союзу. Враховуючи багаторічний характер багатьох статей видатків у бюджеті ЄС, низка зобов'язань, які ЄС, включаючи Великобританію, взяв на себе протягом попереднього періоду БФР 2014–2020 років, підлягають сплаті лише після 2020 року. Крім того, відповідні зобов'язання стосуються не лише БФР 2014-2020 років, але й більш ранніх; це, наприклад, стосується зобов'язань, пов'язаних з пенсіями та пенсійними виплатами в межах ЄС. Таким чином, врегулювання фінансових зобов'язань Сполученого Королівства перед ЄС було одним із пріоритетів, визначених для першого етапу переговорів щодо угоди про вихід. У ході переговорів Великобританія та ЄС домовилися дотримуватись усіх фінансових зобов'язань, взятих на себе, поки Великобританія була членом ЄС. Угода про вихід була узгоджена 17 жовтня 2019 року та набула чинності 1 лютого 2020 року. Вона перетворює висновки щодо фінансового врегулювання, досягнутого під час переговорів, у правові положення. Що стосується БФР на 2021-2027 рр., Угода між ЄС та Великобританією про торгівлю та співробітництво, яка була підписана 30 грудня 2020 р., тимчасово застосовувалася з 1 січня 2021 р. і набула чинності 1 травня 2021 р. дозволяє Великобританії продовжувати участь у низці програм і заходів ЄС на період 2021-2027 років. У відповідних протоколах перераховано чотири програми у сферах досліджень, інновацій та космосу, а саме: «Горизонт Європа», «Євратом», міжнародний експериментальний термоядерний реактор ITER і система моніторингу землі Copernicus. Однак участь Сполученого Королівства у цих програмах є участю третьої країни, і тому підлягає фінансовому внеску

до бюджету ЄС на основі ключового внеску, пов'язаного з відповідним валовим внутрішнім продуктом ЄС і Великобританії за ринковими цінами. Ці положення означають, що ключові програми отримують додаткові ресурси від Сполученого Королівства, крім тих, що впливають із БФР та, де це застосовано (тобто «Горизонт Європа»), від NGEU (наступне покоління ЄС). Очікується, що Велика Британія стане асоційованою країною до рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт Європа».

Крім того, Велика Британія не бере участі, але має доступ до послуг супутникового спостереження та відстеження ЄС на основі низки умов. Також, вже згідно з Угодою про вихід ЄС і Великобританія зобов'язалися продовжувати фінансування проектів миру, процвітання та примирення на острові Ірландія в рамках програми PEACE PLUS («Мир плюс»).

Що стосується бюджету ЄС на 2022 рік, то відповідно до статті 148 Угоди про вихід Сполучене Королівство здійснюватиме платежі ЄС для покриття своєї частки в непогашених зобов'язаннях до 2021 року, які будуть виплачені у 2022 році. Загальний внесок Сполученого Королівства також включає виплати, які ЄС має здійснити Великій Британії або навпаки, пов'язані з виправленнями та коригуваннями власних ресурсів за фінансові роки до 2021 року. Загальний тимчасовий внесок Великобританії до бюджету ЄС на 2022 рік становить понад 11 мільярдів євро (€11 016 705 653).

Варто зазначити, що війна в Україні допомогла послабити розрив між Британією та ЄС. Для того, щоб це відбулося, знадобилося вторгнення в суверенну націю, бомбардування її міст і найбільша загроза безпеці на континенті за останні десятиліття, але вперше за багато років Британія та Європейський Союз знову працюють разом.

Через процес виходу Великобританії з Європейського Союзу відносини між двома сторонами переросли в розбрат, недовіру, проте зіткнувшись із війною в Україні та виниклими проблемами, які є набагато важливішими, ніж суперечки щодо прав на рибальство чи переміщення ковбас, прірва, відкрита Брекзитом, починає звужуватися. Нові вектори співпраці вказують на можливість того, що після років розколів і ворожнечі обидві сторони можуть почати залишати позаду болочий вихід Британії з ЄС.

Війна в Україні об'єднала країни Заходу проти спільного ворога – Росії. Протягом останніх семи тижнів Велика Британія стояла пліч-о-

пліч із союзниками в ЄС, НАТО та в усьому світі, щоб засудити дії Росії та підтримати боротьбу України. Таким чином, схоже, Велика Британія отримала новий статус на міжнародній арені.

Розширення співпраці з іншими країнами під час війни в Україні також збільшило потенціал для відновлення зв'язків між Великою Британією та ЄС, хоч і після брекзиту Велика Британія намагалася орієнтуватися на Індо-Тихоокеанського регіон (про це свідчить альянс Aukus – військовий пакт зі США та Австралією). Війна в Україні не лише перевіряє позицію Великобританії на світовій арені. У всьому світі країни пристосовуються до нової політичної реальності. У Європі Фінляндія та Швеція наближаються до вступу до НАТО, і потенційна відповідь Росії на такий крок невідома.

У мінливому політичному ландшафті є одна впевненість: відносини між Великобританією та Україною дійсно стали міцнішими. Опитування, проведене у березні 2022 року, показало, що серед українців Великобританія вважається однією із найбільших союзників країни поряд із Польщею, Литвою та США.

---

#### Список використаних джерел:

1. Ivashchenko O., Reznikova N. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*. 2018. № 15. Р. 98-106.
2. 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.
3. Панченко В.Г., Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Від синтезу економічних теорій до політичного консенсусу: монетарно-фіскальні дилеми макроекономічної стабілізації в умовах коронакризи. *Економіка України*. 2021. № 4 (713). С. 21-44.
4. Панченко В.Г., Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Від ревізії економічної теорії до ревізії економічної політики: пастки нового макроекономічного консенсусу. *Економіка України*. 2021. № 3 (712). С.19-40.

**Г. В. Голубова,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри статистики та  
математичних методів в економіці;*

**А. І. Самойленко,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Прикладна  
статистика та бізнес-аналітика»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ОСНОВІ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ**

Найбільш бажаною формою інвестицій для країн, економіка яких розвивається, є залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Зазначена форма довгострокових капіталовкладень сприяє інтенсифікації виробництва, розвитку національної економіки, впровадженню інноваційних технологій, нарощуванню експортного потенціалу. Реалізація політики інвестиційної привабливості України стимулює залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України.

В ході дослідження проаналізовано взаємозалежність між обсягом прямих іноземних інвестицій та макроекономічними чинниками: обсягом експорту та імпорту, ВВП, курсом долара США, індексом споживчих цін, фактором часу (табл. 1).

Базисом кореляційно-регресійного аналізу є оцінювання парних коефіцієнтів кореляції між залежною та незалежними змінними. Ці коефіцієнти показуватимуть щільність взаємозв'язку між економічними показниками, що досліджуються. Таким чином, обчислення коефіцієнтів кореляції дозволить визначити ступінь впливу ключових макроекономічних факторів на обсяги капітальних інвестицій. [4, с. 65].

Прямі іноземні інвестиції тісно пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю країни, розвиток експортно-імпортних операцій характеризує їх зв'язок із зовнішнім ринком та міжнародним поділом праці. Валовий внутрішній продукт це результат економічного циклу виробничої діяльності, обсяги ПІІ залежить від курсу долара на ринку, а рівень інфляції є показником економічної стабільності.

Таблиця 1

## Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу

Роки	ПП, млн. дол. США	Експорт, млн. дол. США	Імпорт, млн. дол. США	ВВП, млн. грн	Курс долара США за одиницю (грн/USD)	Індекс споживчих цін, %	Фактор часу
2010	45370,0	63341,5	72678,5	1079346	7,96	109,1	1
2011	48197,6	82574,5	96788,5	1299991	7,98	104,6	2
2012	51705,3	82926,6	98813,8	1404669	7,99	99,8	3
2013	53704,0	77553,9	91220,0	1465198	7,99	100,5	4
2014	38356,8	65422,5	65949,5	1586915	15,77	124,9	5
2015	32122,5	47863,7	47253,0	1988544	24,00	143,3	6
2016	31230,3	46229,7	49117,8	2385367	27,19	112,4	7
2017	31606,4	53979,0	60321,5	2981227	28,07	113,7	8
2018	32905,1	58972,9	63496,4	3560302	27,69	109,8	9
2019	35809,6	65683,5	67742,4	3977198	23,69	104,1	10

Джерело: побудовано авторами за даними [1; 2; 3]

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу першочерговим є оцінювання парних коефіцієнтів кореляції (табл. 2).

Таблиця 2

## Кореляційна матриця залежності обсягів прямих іноземних інвестицій та макроекономічних показників

Показники	ПП	Експорт	Імпорт	ВВП	Курс долара США	Індекс споживчих цін	Фактор часу
ПП	1,000	0,898	0,927	-0,686	-0,951	-0,587	-0,764
Експорт	0,898	1,000	0,982	-0,438	0,828	-0,657	-0,552
Імпорт	0,927	0,982	1,000	-0,484	-0,842	-0,710	-0,608
ВВП	-0,686	-0,438	-0,484	1,000	0,817	-0,017	0,956
Курс долара США	-0,951	-0,828	-0,842	0,817	1,000	0,419	0,893
Індекс споживчих цін	-0,587	-0,657	-0,710	-0,017	0,419	1,000	0,160
Фактор часу	-0,764	-0,552	-0,608	0,956	0,893	0,160	1,000

Джерело: побудовано авторами в пакеті Statistica 12

За результатами кореляційного аналізу видно, що серед включених чинників є високорелювані. Наявна мультиколінеарність ( $r > 0,80$ ) між імпортом та експортом (0,982), курсом долара та експортом (-0,828), курсом долара та імпортом (-0,842), курсом долара та ВВП (0,817), фактором часу та ВВП (0,956), фактором часу та курсом долара (0,893). Щоб позбутися мультиколінеарності, слід виключити з аналізу ті фактори, які менше корелюють з результативною ознакою. З огляду на це, було побудовано декілька моделей залежностей прямих іноземних інвестицій з включенням фактору часу:

- 1) експорт, імпорт, курс долара та фактор часу;
- 2) експорт і фактор часу;
- 3) імпорт і фактор часу.

Однією з головних умов побудови КРА на динамічному ряді є перевірка моделі на наявність автокореляції за допомогою опції Durbin-Watsonstatistic, (табл. 3).

**Таблиця 3**

**Рівняння залежності ІІІ під впливом виділених факторів**

Рівняння моделі		Ф-критерій	p-значення	Дарбін-Ватсон
$Y = 59712,05 - 0,75x_1 + 0,6x_2 - 1300x_3 + 1690t$	0,988	105,79	0,0000	1,13
$Y = 16943 + 0,455x_1 - 1112,6t$	0,909	35,38	0,0002	2,60
$Y = 20254,8 + 0,35x_1 - 923,5t$	0,923	42,16	0,0001	2,11

Всі регресії є придатними, оскільки рівень значимості *p-значення* значно менше за нормативне значення *0,05*, високе значення коефіцієнта детермінації  $R^2$  також свідчить про адекватність моделей. Змінні моделей є статистично значущими.

Критичні значення критерію Дарбіна-Ватсона для першої моделі ( $m=4$  фактори,  $n=10$  років, де  $D_L=0,38$ ,  $D_U=2,41$ ).  $D_{\text{розрах}}=1,13$  потрапляє в зону невизначеності ( $D_{\text{Лтабл}} \leq D_{\text{розрах}} \leq D_{\text{Утабл}}$ ). Таким чином, висновок щодо залежності ІІІ під впливом виділених факторів залишається невизначеним, а модель непридатна для прогнозування.

Критичні значення критерію Дарбіна-Ватсона для другої і третьої моделей ( $m=2$  фактори,  $n=10$  років, де  $D_L=0,70$ ,  $D_U=1,64$ ). Оскільки ( $D_{\text{розрах}} > D_{\text{Утабл}}$ ) свідчать про відсутність автокореляції в рядах динаміки, що підтверджує незалежність спостережень і стійкість значень коефіцієнтів регресії.

Розраховані коефіцієнти регресії моделі залежності ПІІ від експорту і фактору часу свідчать, що при збільшенні експорту на 1 млн. дол. США обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну зростають в середньому на 450 тис. дол. США, при цьому щороку скорочуються в середньому на 1121,6 млн. дол. США.

Розраховані коефіцієнти регресії моделі залежності ПІІ від імпорту і фактору часу свідчать, що при збільшенні імпорту на 1 млн. дол. США обсяг прямих іноземних інвестицій зростає на 350 тис. дол. США, а за рахунок часового фактору – зменшується на 924 млн. дол. США.

Як бачимо, під впливом часового фактору, а саме зміни геополітичного курсу України, її географічної переорієнтації, за рахунок соціально-економічних чинників, ПІІ мають тенденцію до зниження. Водночас, експортно-імпортні операції виступають вагомим чинником у розвитку інвестиційного менеджменту країни. Експорт характеризує економічний розвиток та потенціал національного виробництва країни, величина експортної квоти характеризує конкурентоздатність України на зовнішньому ринку. Зв'язок між ПІІ та експортом є прямим та досить щільним (0,898, табл. 2).

В ході подальшого дослідження спрогнозовано можливі обсяги прямих іноземних інвестицій на 2022 рік. Першочергово зроблено прогноз експорту на 2022 рік на основі середнього коефіцієнта зростання за формулою1, (табл. 4).

$$\bar{k} = \sqrt[n]{k_1 * k_2 * \dots * k_n}$$

**Таблиця 4**

**Динаміка експорту України у 2010-2021 рр.**

Рік	Експорт, млн. дол. США	Ланцюгові коефіцієнти зростання експорту	Рік	Експорт, млн. дол. США	Ланцюгові коефіцієнти зростання експорту
2010	63341,5	X	2016	46229,7	0,966
2011	82574,5	1,304	2017	53979,0	1,168
2012	82926,6	1,004	2018	58972,9	1,093
2013	77553,9	0,935	2019	65683,5	1,114
2014	65422,5	0,844	2020	60713,0	0,924
2015	47863,7	0,732	2021	81451,0	1,342

*Джерело: побудовано за розраховано авторами за даними [1]*



$$\bar{k} = \sqrt[11]{1,286} = 1,023$$

За досліджуваний період експорт в середньому зростав щороку на 2,3%. За умови, що комплекс причин, який формував дану тенденцію, найближчим часом не зміниться, можна спрогнозувати обсяги експорту на 2022 рік.

$$\text{Експорт } 2022 = 81451,0 * 1,023 = 83\,334,4 \text{ (млн. дол. США)}$$

На основі другої моделі – залежності ПІІ від експорту та фактору часу спрогнозовано можливі обсяги прямих іноземних інвестицій на 2022 рік:

$$\text{ПІІ}_{2022} = 16943 + 0,455 * 83334,4 - 1112,6 * 13 = 40279 \text{ (млн. дол. США)}$$

Довірчі межі прогнозу ПІІ для 2022 року становлять:

$$30178,8 \leq \text{ПІІ}_{2022} \leq 50379,2$$

Проведений кореляційно-регресійного аналіз підтверджує тісний зв'язок ПІІ із показниками зовнішньоекономічної діяльності. За умови незмінності комплексу причин та факторів, що формували тенденцію протягом 2010-2019 рр., обсяг прямих іноземних інвестицій у 2022 р. буде не меншим за 30178,8 млн. дол. США та не перевищуватиме 50379,2 млн. дол. США.

Таким чином, проведене статистичне дослідження дало змогу проаналізувати вплив макроекономічних показників на обсяги прямих іноземних інвестицій на основі кореляційно-регресійного аналізу та визначити можливий обсяг ПІІ на 2022 рік на основі багатофакторного прогнозування.

Важливу роль щодо залучення іноземного капіталу відіграє інвестиційний клімат країни, а саме сукупність соціально-економічних, політичних, правових, організаційних факторів: розвиненість інфраструктури, політична стабільність, стан фінансового ринку, макроекономічна збалансованість, якість та розподіл робочої сили та багато інших.

---

#### Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) .
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://minfin.gov.ua> .

3. Офіційний сайт Національного банку України. ULR: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily> .
4. Сердюков К.Г., Кайдаш О.В. Кореляційно-регресійний аналіз впливу макроекономічних показників на обсяги капітальних інвестицій. ULR: <http://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/317/313> .
5. Михайленко О. Г., Красникова Н. А. Вплив іноземних інвестицій на розвиток економіки України в умовах глобалізації. *Ефективна економіка*. 2020. № 7. ULR: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8046>.

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

---

## **ПОГЛЯДИ ЕКСПЕРТІВ ООН НА ЗАГОСТРЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ЛЮДСТВА**

ООН є універсальною міжнародною організацією та головним форумом для вирішення питань, які виходять за межі державного регулювання та не можуть бути вирішені самостійно жодною із країн. Участь ООН у вирішенні глобальних проблем бере початок з 5 червня 1972 року, коли відбулась Конференція ООН у Стокгольмі щодо охорони навколишнього середовища. Після цього було проведено багато спеціалізованих конференцій та форумів, направлених на вирішення конкретних глобальних проблем: Конференція з народонаселення, Всесвітня продовольча конференція, Конференція ООН з питань населених пунктів, Конференція ООН з водних ресурсів, Конференція ООН з проблем опустелювання, Конференція щодо розвитку нових та відновлювальних джерел енергії тощо [1].

За 70 років з моменту створення ООН до першочергових цілей з забезпечення миру та безпеки, захисту прав людей, створення передумов для розвитку міжнародного правосуддя та сприяння економічному та соціальному прогресу додалися нові завдання, як наприклад, вирішення проблем змін клімату, розповсюдження зброї масового ураження, міжнародний тероризм тощо [2-4]. Втім, економічний прогрес зазнає циклічного впливу економічних криз та потрясінь у фінансовій сфері [5; 6]. Глобальні проблеми людства, які наразі залишаються найбільш відчутними та які потребують негайного вирішення, можуть бути загострені в результаті україно-російської війни. По-перше, це проблема з доступом до питної води. Від дефіциту води страждає більше 40 відсотків світового населення, при чому цей показник невпинно зростає. За оцінками аналітиків доступ до чистої питної води обмежений або відсутній для 783 млн. осіб і більше 1,8 млрд. людей користуються забрудненою відходами водою, що підвищує ризик захворювань та смертності. Також

варто зазначити, що майже 2,4 млрд. людей по всьому світу не мають доступу до основних санітарних послуг, тобто кожен третій житель планети живе в антисанітарних умовах. Більш того, від цього страждають не лише дорослі, а й діти – адже 1000 дітей щодня, або 1,5 млн. дітей щороку помирають від споживання забрудненої води. Тим не менше, ООН разом зі своїми спеціалізованими установами зробили чимало для вирішення цієї проблеми, зокрема в 2013 році Генеральною Асамблеєю ООН було прийнято резолюцію про право кожного на доступ до чистої води, проведено більше 10 спеціалізованих конференцій, визнано забезпечення ефективного водопостачання однією із Цілей сталого розвитку та надано допомогу найменш розвиненим країнам, внаслідок чого наразі вже 96% міського та 84% сільського населення користуються покращеними джерелами питної води. Однак за прогнозами, до 2025 року половина населення Землі буде жити в районах з дефіцитом питної води, адже люди забруднюють водойми швидше, ніж приймають необхідні заходи з їх відновлення. До цього додається проблема забруднення повітря, зокрема за оцінками ВООЗ, вже в 2014 році 92% світового населення проживало в районах, де рівень забруднення повітря перевищував допустиму норму та рекомендації з якості повітря. Все це в сукупності спричинює скорочення біорізноманіття, зростання рівня захворюваності та смертності серед людей, а через соціальну нерівність відсутній доступ до якісної медичної допомоги [3]. Внаслідок насильницької деурбанізації та руйнування соціально значущої інфраструктури доступ до питної води набудуватиме виразного значення в українських містах.

Проблеми охорони здоров'я набули свого критичного значення з моменту поширення епідемії коронавірусу. Спалах коронавірусної інфекції та її мутація призвели фактично до запуску деглобалізаційних процесів [7] і регуляторної конкуренції [8]. Нестача їжі – проблема, значення якої не слід недооцінювати. За підрахунками ООН, кожна дев'ята людина страждає від хронічного голоду, а це 795 млн. людей; кожна шоста дитина (100 млн.) в країнах, що розвиваються внаслідок обмеженого доступу до харчування, необхідного для забезпечення та підтримання здорового та активного способу життя, мають недостатню масу тіла, а кожна четверта дитина в світі має затримку росту. Фактично голод та недоїдання наразі залишаються головною загрозою для здоров'я по всьому світу, при цьому за масштабами поширення ця проблема випереджає СНІД, малярію та туберкульоз. Більш того, в подальшому ця про-

блема загострюватиметься, адже за прогнозами ООН до 2050 року населення в світі зросте до 9 млрд. людей, збільшуючи при цьому попит на продукти харчування щонайменше на 50%. Однак зміни клімату та неефективне використання природних ресурсів людиною може скоротити урожайність на 25% в найближчому майбутньому. Тому якщо людство не зможе знайти більш ефективні способи виробництва с/г продукції та не розпочне більш раціонально використовувати природні ресурси, то продовольча безпека опиниться під загрозою. Україно-російська війна вже призвела до продовольчої кризи, що виражається зростанням продовольчої інфляції та зменшенням обсягів продукції.

Зміни клімату, які на сьогоднішній день є одним з основних викликів та включає в себе підвищення рівня моря, танення льодовиків, підвищення світової температури, що призводить до непередбачуваних погодних умов, природних катастроф та ставить під загрозу виробництво продуктів харчування сприяли руху в бік кліматичної нейтральності за рахунок здійснення зеленого переходу [9]. Останній очікувано збільшуватиме попит на сировину та ресурси, необхідні для його реалізації, що позначатиметься на зростанні цін на енергоносії та викликатиме загострення проблеми нерівномірності соціально-економічного розвитку.

Чисельність населення постійно зростає, що пов'язано зі збільшенням тривалості життя, а отже і збільшенням кількості людей, що доживають до репродуктивного віку, підвищенням урбанізації та міжнародної міграції. Відбудеться також і зміна розподілу між різними регіонами – якщо наразі найбільш густонаселеними є Азія (60% світового населення), Африка (16%), Європа (10%), а на американський континент та Океанію в сукупності припадає 14%, то до 2100 року на перше місце вийде Африка (з темпами зростання 2,55% на рік), на другому місці опиниться Азія (приріст населення з 2015-2050 роки складе 0,69 млрд. осіб), то в Європі остерігатиметься скорочення населення. Іншою проблемою є демографічне старіння, що впливає практично на всі сфери діяльності суспільства – трудові та фінансові ринки, попит на товари та соціальні послуги, структуру родини та відносини між людьми різних поколінь [10]. Очікується зростання кількості людей похилого віку (60 років та більше) більше ніж в 2 рази до 2050 року (з 962 млн. в 2015 році до 2,1 млрд.) та більше ніж в 3 рази до 2100 року (до 3,1 млрд. осіб.). В глобальному розрізі дана група населення зростає найшвидшими темпами – в середньому на 3% на рік. Основними причинами невпинного ста-

ріння населення майже в усіх регіонах світу (окрім Африки) є зростання тривалості життя, зменшення народжуваності та міжнародна міграція.

Проблема забезпечення миру та безпеки, в тому числі криза біженців. Україно-російська війна спричинила потужну демографічну хвилю. Станом на квітень 2022 року понад 7 млн осіб перебували у статусі (примусово) внутрішньо переміщених; більш як 4 млн біженців перетнули кордон України. В цьому контексті виокремлюється ще одна глобальна проблема – захист прав людей, в тому числі забезпечення захисту прав дітей та жінок. Майже мільярд людей у світі живе за межею бідності (менше ніж на 1,90 дол.), половина з них – діти. За даними Дитячого фонду ООН (ЮНІСЕФ), з початку війни Україну залишили понад 1,5 мільйона дітей. Переміщені діти вкрай уразливі перед розлученням зі своїми сім'ями, експлуатацією та торгівлею людьми. Їм потрібно, щоб уряди в регіоні активізувалися і вжили заходів для забезпечення їхньої безпеки.

---

#### Список використаних джерел:

1. Кононенко О.Ю. Актуальні проблеми сталого розвитку: навчально-методичний посібник. Київ: ДП «Прінт сервіс», 2016. 109 с. URL: [http://www.geo.univ.kiev.ua/images/doc\\_file/navch\\_lit/posibnik\\_Kononenko.pdf](http://www.geo.univ.kiev.ua/images/doc_file/navch_lit/posibnik_Kononenko.pdf)
2. Global Issues Overview // United Nations. 2017. URL: <http://www.un.org/en/sections/issues-depth/global-issues-overview/index.html>.
3. Rubtsova M., Reznikova N., Ivashchenko O. 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.
4. Резнікова Н.В. Роль Римського клубу в пропагуванні міждисциплінарного підходу до дослідження глобальних проблем людства. *Міждисциплінарність у міжнародних відносинах: теорія, методологія, практика: матеріали міжнародного наукового симпозиуму* (м. Київ, 17 травня 2018 р.). У 2-х частинах. Київ: ННЦ "Синтез", 2018. Ч. 2. С. 50-58.
5. 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.
6. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Сучасна глобальна криза як трансформаційна ознака цивілізаційних змін. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. №6. С. 47-53
7. Ivashchenko O., Reznikova N. 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.

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., 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. URL: [http://procedia-esem.eu/pdf/issues/2019/no4/72\\_Reznikova\\_19.pdf](http://procedia-esem.eu/pdf/issues/2019/no4/72_Reznikova_19.pdf)
10. Рубцова М. Ю., Резнікова Н. В. Проблема самовизначення людини та поглиблення її компетенцій в умовах інклюзивного розвитку світового господарства: зв'язок з глобальними проблемами людства. *Ефективна економіка*. 2018. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6633>

**О. О. Горобець,**  
*кандидат економічних наук,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **СИЛА ВЕЛИКИХ ДАНИХ У ПОДОЛАННІ ГЛОБАЛЬНИХ КРИЗ**

Генеральний секретар ООН – Гутерреш А., під час доповіді «Наш спільний порядок денний» зазначив, що «...зараз світ переживає найбільше спільне випробування з часів Другої світової війни» [1], маючи на увазі пандемію Covid-19. Окрім того, у 2019 р. за матеріалами Всесвітнього економічного форуму було опубліковано «Звіт про глобальні ризики 2019» у якому виокремлено тринадцять основних ризиків, серед яких: кліматичні зміни, зміна ландшафту міжнародного управління, зростання хронічних захворювань у населення, старіння населення, зміщення влади, нерівність доходів, зростання географічної мобільності, посилення поляризації суспільства, зростання кіберзалежності та ін. Зазначене підлягало обговоренню й під час проведення Всесвітнього економічного форуму у 2022 р. [2], у рамках якого було зосереджено увагу на використанні великих даних з метою збільшення рівня обізнаності світової спільноти про глобальні загрози, вирішення питання про заповнення пробілів та дір у даних, у результаті чого наблизити перспективу вирішення питань економічних, екологічних, геополітичних, соціальних та технологічних глобальних криз.

З огляду на зазначене, засновники Future of Sustainable Data Alliance у 2020 р. опублікували початкові рекомендації щодо найкращих методів обробки даних для глобального майбутнього переходу до стійкої економіки з нульовими викидами вуглецю. Загалом, рекомендації містять три частини: заклик щодо визначення та створення шляхів до заповнення дір та пробілів у даних навколишнього середовища та управління (ESG); пропозиція зіставлення даних з таксономією та політикою сталого розвитку; потреба у розвитку талантів ESG у глобальному масштабі. Зі слів засновника IcebreakerOne Старкса Г. «...дані відіграють вирішальну роль у розвитку майбутнього. Ми закладаємо основи для надійної інфраструктури даних, яка дозволить реалізувати транскордонний та регульований обмін даними, який допоможе закрити прогалини та діри в даних і дозволить кожному долучитися до вирішення надзвичайної кліматичної ситуації» [3].



Усвідомлюючи важливе значення великих даних, досі немає єдиного алгоритму їхнього збирання, групування, очищення та аналізу, що призводить до спотворення отриманих результатів та формування хибних висновків. Враховуючи обсяг, швидкість, різноманітність, рівень достовірності, варіативності та наочність потоку великих даних важливо зауважити ще й на його непростій екосистемі. Виходячи з цього, доцільно додати ще одну характеристику великих даних – ієрархічну складність, викликану прямою залежністю від ІКТ, які своїм розвитком стимулюють появу та розгалуження унікальних даних.

Відомо, що вироблення даних – це безперервний процес, під час якого утворюється єдиний масив первинних (необроблених) даних, які умовно можна поділити на три ланки кожна з яких міститиме декілька взаємопов'язаних груп, тим самим формуючи екосистему даних. Так, перша ланка, містить групи даних від загальних адміністративних до даних індивідуальної та суспільної думки. Друга ланка, є більш гранульованою та персоналізованою і містить, зокрема, конфіденційні дані, які синергують між собою. Третя ланка в екосистемі виконує функцію своєрідного фільтру для даних та містить уже точні та гармонізовані дані, які сформовані у чотири глобальні групи – дрібні дані (Shallow data), глибокі дані (Deep data), мікро-дані (Micro-data) та нано-дані (Nano-Data). Варто додати, що будь-який вид даних має власні так звані «темні дані» (Dark data), які залишаються після майнінгування. Зазвичай темні дані повторно не використовуються, адже їхнє обслуговування є досить вартісним, що в свою чергу піднімає питання доцільності зберігання таких даних [4].

На підставі вищевикладеного, доцільно зауважити, що поява додаткових характеристик великих даних та виникнення нових видів даних є закономірною. У цьому контексті зазначимо, що наразі аналітики усе частіше звертають увагу на появу в екосистемі структурованих, неструктурованих та напівструктурованих даних нового виду – даних досвіду, які акумулюють у собі дані навчання, діяльності, поведінки та результативності [2]. Так, дані діяльності характеризують в першу чергу особливості повсякденного життя людини та її щоденні взаємодії; дані навчання містять свідчення про формальну та неформальну освіту, здобуті навички, компетенції та ін.; дані поведінки інформують про ефективність та активність людини у соціумі, допомагають виявити її потенційні можливості та загрози; дані результативності засвідчують

досягнення на робочому місці (джерелами таких даних виступають рейтинги, результати опитувань та ін.).

Хоча вивчення даних досвіду знаходиться на початковому етапі, однак уже зараз зрозуміло їхнє виняткове значення, яке полягає в організації проведення аналізу усього накопиченого людством досвіду, формуванні логічних висновків та імплементації отриманих результатів у практичну діяльність з метою уникнення або послаблення впливу глобальних криз.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. United Nation. Our Common Agenda. Report of the Secretary-General. URL: [https://www.un.org/en/content/common-agenda-report/assets/pdf/Common\\_Agenda\\_Report\\_English.pdf](https://www.un.org/en/content/common-agenda-report/assets/pdf/Common_Agenda_Report_English.pdf)
2. Henriques A. Mind the gaps: how experience data can help fight climate change // World Economic Forum. 2022. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2022/02/climate-change-experience-data/>
3. ESG Data holes and empty talent pools – Future of Sustainable Data Alliance publishes key initial recommendations // Future of Sustainable Data Alliance. URL: <https://futureofsustainabledata.com/esg-data-holes-and-empty-talent-pools-future-of-sustainable-data-alliance-publishes-key-initial-recommendations/>
4. Gartner. IT-glossary. Dark data. URL: <https://www.gartner.com/it-glossary/dark-data>

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

---

## **ЧИННИКИ ТА МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Збутова діяльність – це процес просування готової продукції на діючі (освоєні) та/або потенційні ринки з метою забезпечення максимальних обсягів продажу, розширення ринкових ніш та максимально повного задоволення попиту цільової аудиторії (споживачів). Усе це, зрештою, направлено на отримання максимального прибутку, підвищення рівня конкурентоспроможності та ефективності підприємницької діяльності.

Серед основних завдань, які вирішуються у процесі збутової діяльності, особливу роль займають: перманентний аналіз ланцюжка «споживач – товар – ринок» та вироблення на основі його результатів загальної стратегії та тактики поведінки; підготовка, вироблення та прийняття управлінських рішень про найбільш раціональну структуру каналів розподілу та системи управління ними; забезпечення фінансової ефективності збутових операцій; забезпечення ефективної логістики збуту та сервісу для покупців; продаж продукції та послуг [1].

Вдосконалення збутової діяльності є стратегічним управлінським рішенням, результат якого впливає на ефективність діяльності підприємства, оскільки надходження фінансових ресурсів та формування його прибутку забезпечує саме збутова діяльність. Одним з найважливіших показників оцінки ефективності діяльності підприємства є ефективність збуту продукції.

Ефективність збутової діяльності підприємства оцінюють за різними показниками, такими як:

- прибуток від реалізації продукції;
- скорочення збутових витрат;
- збільшення ступеня задоволеності споживачів;
- зниження кількості рекламаций;
- зростання конкурентоспроможності товару.

В таблиці 1 виокремлені зовнішні та внутрішні чинники, які найбільше впливають на ефективність збутової діяльності.

Збутова діяльність буде ефективною, якщо підприємство точно знатиме своїх безпосередніх і потенційно можливих клієнтів, а також їх основні вимоги до продукції та умов її постачання.

На рис. 1 наведено загальні методи підвищення ефективності функціонування збутової мережі на підприємстві.

Розглянемо подані методи докладніше, з позиції організаційно-управлінського аспекту:

1. Вдосконалення контролю при плануванні продажів. В ринкових умовах важливим критерієм сталого розвитку підприємства є визначення, формування та утримання власного сегменту ринку, а також збереження та збільшення його частки. Важливим чинником в даному випадку є оптимізація процесу планування продажів. Виділимо ключові особливості організації ефективного контролю при плануванні продажів: у процесі планування продажів повинен брати участь не тільки пла-



**Рис. 1. Методи підвищення ефективності функціонування збутової мережі для підприємства**

**Таблиця 1**

**Зовнішні та внутрішні чинники ефективності збутової діяльності підприємства**

Внутрішні чинники	Зовнішні чинники	Зовнішні другорядні чинники	Чинники, що впливають на тривалість збутового циклу
Організаційна структура підприємства	Сезонність	Транспортні витрати	Термін придатності товару
Персонал та його кваліфікація	Виробник сировини	Природно-кліматичні	Час транспортування до торгової мережі
Система мотивації персоналу	Технологія каналів збуту	Соціальні	Час, необхідний для продажу товарів кінцевому споживачеві
Технології, що застосовуються		Споживчі переваги	
Бренд компанії			
Ціна продукції			

ново-економічний відділ, а й функціональний підрозділ збутової служби; повинен бути чітко вироблений алгоритм реалізації та оцінки продажів; в ринкових умовах з метою досягнення необхідного рівня оптимальності планування збуту варто організувати перманентний облік на основі застосування параметрів оцінки та контролю [1].

2. Присвоєння групи ризику покупцю. З метою підвищення ефективності роботи з контрагентами за договорами постачання та продажу, а також попередження зниження обсягів продажів через некомпетентність останніх кожному з них присвоюється певна категорія ризику. Їх ранжування може проводити керівник правового відділу збуту, враховуючи такі чинники: відсоток виконання зобов'язань за розрахунками, зміст первинної інформації (документи, відгуки) [2; 4].

3. Формування бази даних на покупців. Ця інформаційно-аналітична база повинна розроблятися саме відділом збуту, а формування профілю посередницької/клієнтської бази доцільно покласти на відділ збуту. Профіль повинен містити максимально можливу та достовірну інформацію про відповідний споживчий сегмент.

4. Автоматизація збутової діяльності. Процес автоматизації та інформатизації служби збуту дозволить значно збільшити її продуктивність, а також сприятиме підвищенню ефективності планування та прогнозування продажів, проведенню більш повної та достовірної оцінки кон'юнктурних коливань у тактичному та стратегічному плані [3].

Комплексно опрацьована, документально закріплена та інформаційно забезпечена збутова діяльність може стати ефективним інструментом оцінки, аналізу, планування та контролю збуту продукції підприємства та його стану на відповідному споживчому ринку.

---

#### Список використаних джерел:

1. Матвієць О. В., Кошівська М. В. Збутова діяльність як складова частина господарської діяльності підприємства. *Modern economics*. 2018. № 11. С. 116-121. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon\\_2018\\_11\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2018_11_21)
2. Alpeeva E. A., Zelenov A. V., Serebryakova N. A. Cognitive modeling in improving the organization competitiveness. *Lecture Notes in Networks and Systems*. 2020. Vol. 115. P. 379-386.
3. Sales automation: The key to boosting revenue and reducing costs. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/sales-automation-the-key-to-boosting-revenue-and-reducing-costs>
4. Serebryakova N.A., Sirotkina N.V., Stukalo O.G., Dorokhova N.V. Networking in the food sector of regional economy. *International Journal of Economics and Business Administration*. 2019. Vol. 7. P. 74-91.

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

---

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ**

Управління глобальними кризами в компанії, спричиненими пандемією COVID-19, є складним соціальним та бізнесовим питанням, яке вимагає узгодження різних концептуальних, стратегічних та прикладних концепцій.

З точки зору розвитку особистості, соціальний розвиток та розвиток компаній перебували у постійній кризі з часів першої промислової революції, так як появу нових технологічних та соціальних змін індивіди, через свою обмеженість, часто сприймали як досить суперечливі явища. Це економічні, технологічні і соціальні віхи, які відкривають нові можливості як для окремих людей, так і для кожної компанії в цілому.

Узагальнено, кризу можна визначити як стан компанії, коли зрозуміло, що вона лише реалізує потенційні ринкові можливості створені постійною макроекономічною та соціальною нестабільністю [1]. Управління ризиками та корпоративне управління, які можна виділити як ключову відповідь на пандемічну кризу в суспільстві, знаходять своє відображення в процесі вивчення дослідження підприємцями причинами та наслідків соціальних криз для досягнення ділових, групових та індивідуальних цілей в бізнесі та суспільстві. Від цього також залежить організаційна реструктуризація, яка являє собою спосіб управлінського розуміння та дій в умовах кризи з точки зору реалізації потенційних фінансових можливостей на ринку [2].

З точки зору здатності адаптації до змін, криза компанії відображається у взаємозв'язку між стабільністю та розвитком бізнесу. Взаємозв'язок між стабільністю та розвитком бізнесу як формою перманентного процесу як правило проявляється в якості кризи компанії як інституту. У той же час цей процес являє собою потенціал адаптації компанії до змін, які піддаються вимірюванню і відображаються в конкурентоспроможності операцій.

Під час спалаху пандемії COVID-19 саме концепція корпоративної соціальної відповідальності забезпечила теоретичну та прикладну концептуальну основу, яка враховувала широкий аспект пошуку фундаментальних відповідей на соціальні аспекти кризових дій у бізнес-операціях.

Концепція корпоративної відповідальності вперше з'явилася у 1960-х роках та пов'язана з іншими концепціями, такими як стійкість та корпоративне суспільство. Управління корпоративною відповідальністю, як це визначено Європейською комісією [3], це процес управління соціальною відповідальністю компанії шляхом інтеграції соціальних, екологічних, етичних, прав людини та інтересів споживачів у її бізнес-операції, а також є основною стратегією у тісній співпраці із зацікавленими сторонами, з метою максимізації створення загальної вартості для акціонерів, інших зацікавлених сторін та суспільства в цілому та виявлення, запобігання та пом'якшення можливих несприятливих наслідків. Сьогодні компанії як ніколи усвідомлюють актуальність корпоративної відповідальності, включаючи пов'язані з цим ризики (фінансові, юридичні та репутаційні) та можливості (наприклад, товари та послуги для нових ринків або нових споживчих сегментів), а також потенціал корпоративної відповідальності за майбутнім економічним зростанням [4].

Корпоративна соціальна відповідальність та антикризове управління тісно пов'язані в сучасному житті [5]. Проте, лише деякі компанії використовують взаємозалежність між корпоративною соціальною відповідальністю та антикризовим управлінням як підхід до запобігання бізнес-криз. Корпоративна соціальна відповідальність часто сприймається як підхід, що допомагає зменшити наслідки кризи; однак компанії використовують цю концепцію більше для відновлення репутації компанії на ринку та в соціальному середовищі, ніж для зниження ризиків ведення бізнесу у кризові періоди.

Існують різні погляди дослідників на взаємозв'язок корпоративної соціальної відповідальності та антикризового управління. Одні дослідники визначають, що компанії можуть насамперед зменшити негативні наслідки кризи, якщо вони залучаються до ініціатив корпоративної соціальної відповідальності до настання самої кризи [6]. Тобто, може бути прийнято рішення про те, що криза є невід'ємною частиною бізнесу, і тому її також економічно виправдано враховувати при розвитку управління компанією навіть у нормальних умовах ведення бізнесу. В такому

випадку корпоративна соціальна відповідальність визнається підходящою концепцією дослідження розвитку менеджменту та дій компанії у разі кризи у бізнесі.

Деякі дослідники також вважають, що дослідження взаємозалежності між корпоративною соціальною відповідальністю та антикризовим управлінням може допомогти компаніям уникнути кризових ситуацій у бізнесі ще до того, як розпочнеться реальна бізнес-криза [7]. Це свого роду концепція раннього попередження можливих кризових ситуацій і, звичайно ж, концепція постійної готовності до виникнення кризових ситуацій у бізнесі [8].

Концепція корпоративної соціальної відповідальності разом з антикризовим управлінням набула значно більшої ролі, ніж вона мала до пандемії. Це означає, що менеджерам необхідно переосмислити свою політику та стратегії впровадження в компаніях, і у період відсутності кризових явищ.

По суті, в умовах пандемічної кризи менеджмент може прийняти вплив концепції корпоративної соціальної відповідальності на економічні результати як корисну новацію і, можливо, як змінене стратегічне рішення, а період кризи зрозуміти, як застосувати інші менеджменту як потенційно важливі у забезпеченні бажаних фінансових результатів.

---

#### Список використаних джерел:

1. Aguinis H., Glavas A. What we know and don't know about corporate social responsibility: A review and research agenda. *Journal of Management*. 2021. №38. P. 932–968
2. Albuquerque R., Koskinen Y., Yang S., Zhang C. Resiliency of Environmental and Social Stocks: An Analysis of the Exogenous COVID-19 Market Crash. *The Review of Corporate Finance Studies*. 2020. № 9. P. 593–621.
3. European Commission. Green Paper: Promoting a European Framework for Corporate Responsibility. 2011. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2001:0366:FIN:en:PDF>
4. McKinsey & Company. How Companies Capture the Value of Sustainability: Survey Findings. 2021. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/sustainability/our-insights/how-companies-capture-the-value-of-sustainability-survey-findings>
5. Tombs S., Smith D. Corporate Social Responsibility and Crisis Management: The democratic organisation and crisis prevention. *Journal of Contingencies and Crisis Management*. 1995. № 3. P. 135–148.



6. Carroll A. B., Shabana K. M. The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice. *International Journal of Management Reviews*. 2010. № 12. P. 85–105.
7. Gourinchas P. O., Kalemly-Ozean S., Penciakova V., Sandree N. COVID-19 and Small and Medium Sized Enterprises: A 2021 ‘Time Bomb’? *AEA Paper and Proceedings*. 2021. №111. P. 282–286.
8. Trachsler T., Jong W. Crisis management in times of COVID-19: Game, set or match? *Journal of Contingencies and Crisis Management*. 2020. № 28. P. 485–486.

**М. І. Грод,**  
*аспірант,*  
*НН Інститут міжнародних відносин*  
*Київського національного Університету імені Тараса Шевченка,*  
*м. Київ*

---

## **ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА ЯК МЕХАНІЗМ ДОСЯГНЕННЯ КЛІМАТИЧНОЇ НЕЙТРАЛЬНОСТІ ТА ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ЄС**

Базуючись на інклюзивному підході, зелена економіка оперує поняттями «справедливість», «рівність», «участь (participation)», «свобода», «демократія», центральне місце серед яких належить соціальній та екологічній справедливості. Відтак у фокусі зеленої економіки опиняються не стільки потреби людей та шляхи реалізації ними їхніх переваг, або задоволення вимог потужних приватних корпорацій, скільки розробка нового підходу до продукування таких споживчих запитів і сповідування таких принципів господарювання, які забезпечуватимуть тривалу сталість, виживаність, добробут при визнанні меж зростання та обмеженості ресурсів природи. Гасла лінійної економіки, на якій базуються засади організації забезпечення життєдіяльності суспільства – «take, make, dispose» – ігнорують екологічні й соціальні аспекти господарювання, що неминуче призводить до руйнування матеріального базису існування людства, яке нині споживає в 1,7 рази більше ресурсів, ніж здатна відтворити їх планета. Це означає, що нинішня економіка не є сталою, вона здебільшого не надає належної уваги екологічним і соціальним аспектам, що символізує портерівський ланцюг вартості. На протигагу лінійній економіці, зелена економіка, яка відтворюється на засадах замкненого циклу, базується на сталому ланцюгу вартості із дев'яти принципів – відмовитись, зменшити, повторно використовувати, відремонтувати, оновити, відновити, переробити, переробити, відновити енергію (9R: refuse, reduce, reuse, repair, refurbish, remanufacture, repurpose, recycle, recover energy), що значно розширили існуючі 4R принципи зменшення відходів (зменшити, повторно використовувати, переробити, замінити (reduce, reuse, recycle, replace). Це дозволяє продукувати відтворення виробничого, природного, людського, соціального, фінансового капіталу і сповідує таку ор-

ганізацію діяльності, що передбачає використання відходів виробництва як ресурсу для початкового етапу створення нового товару. Метафорично це можна порівняти з природною системою, в якій фактично не існує у нашому розумінні відходів [1, с.641].

Нині триває напружена дискусія щодо того, як закрити прогалину між існуючою кліматичною політикою та довгостроковою метою Паризької угоди, яка передбачає досягнення кліматичної нейтральності в умовах транснаціоналізації (яка об'єктивно обирає за імператив саме прибуток) [2; 3] та деглобалізації (яка значно зменшує можливості реалізації екологічних ініціатив), яка підвищує попит на регуляторну конкуренцію між юрисдикціями [4-6]. В Європейському Союзі обговорення політики та запропоновані дорожні карти на сьогодні були зосереджені головним чином на підвищенні енергоефективності та застосуванні низьковуглецевих джерел енергії. Обидва мають вирішальне значення, але якщо мова йде про промисловість, головне джерело викидів, вони пропонують лише часткове рішення. Необхідні додаткові стратегії для вирішення значних викидів у процесі виробництва таких матеріалів, як сталь, цемент, пластмаси та алюміній.

Більшість дискусій було зосереджено на перспективах розробки та впровадження нових виробничих процесів, переходу на не викопні види сировини та палива. Якщо окреслені питання описують «сторону пропозиції», то циркулярна економіка дає відповідь на питання зі «сторони попиту»: чи можемо ми за рахунок повторного використання вже виготовлених матеріалів зменшити нашу потребу в новому виробництві? Концепція «циркулярної економіки» пропонує саме таку можливість за допомогою таких стратегій, як рециркуляція більшої частки матеріалів, зменшення відходів у виробництві, легкі товари та конструкції, продовження терміну експлуатації продукції та розгортання нових бізнес-моделей, заснованих на спільному використанні автомобілів, будинків тощо.

В січні 2018 року Європейська Комісія (ЄК) прийняла загальноєвропейську стратегію ЄС щодо поводження із пластиком в циркулярній економіці, де 2030 рік визначено як такий, коли вся пластикова упаковка повинна бути перероблена. Стратегія також підкреслює необхідність конкретних заходів для зменшення впливу пластмаси для одноразового використання, особливо на стан водних ресурсів. У той же час ЄК опублікувала Звіт про критичну сировину та циркулярну економіку, де під-

креслюється потенціал використання 27 найважливіших матеріалів на засадах циркулярності. ЄК також визнала важливу роль державних закупівель у сприянні переходу до циркулярної економіки, враховуючи, що останні забезпечують понад 15% ВВП ЄС, а сама практика і рекомендації до їхнього здійснення в окресленій сфері регуляторно зафіксовані з 2017 р. ЄК у жовтні 2018 року прийняла нову Стратегію біоекономіки. Стратегія на 2019 рік включала, зокрема, такі конкретні заходи: 1) масштабування та зміцнення секторів, що ґрунтуються на біологічній основі; 2) швидке розгортання біоекономіки по всій Європі; 3) захист екосистеми та розуміння екологічних обмежень біоекономіки. Цілком прогнозовано і очевидно, що задеклароване на 2019 рік не було реалізоване, втім сам факт фіксування відповідних намірів нами оцінюється як важливий крок в формуванні більш ґрунтовного всеохоплюючого підходу.

Можливості зі сторони попиту можуть зменшити промислові викиди в ЄС майже на 300 млн. т. на рік до 2050 року, або на 56%, саме за рахунок циркулярної економіки. Ці можливості скорочення поділяються на три основні категорії:

1) Можливості рециркуляції матеріалів (178 млн. тон на рік до 2050 р.). Економіка ЄС накопичує великі запаси металів і пластмас, і до 2050 року може задовольнити велику частку своєї потреби в цих матеріалах, рециркулюючи вже вироблене: 75% сталі, 50% алюмінію та 56% пластмас. Рециркуляційні матеріали скорочують викиди CO<sub>2</sub> і вимагають значно менше енергії, ніж нове виробництво. Однак нинішня практика не створена для полегшення цих високих показників переробки. Виготовлення/постачання нових матеріалів необхідні як для заміни втрачених металів і пластмас, так і для компенсації зниження їхньої якості. У деяких випадках метали змішуються або знижується їхній вміст, оскільки цього вимагає спеціалізація матеріалів, але також є багато випадків, коли цього можна було б уникнути або значно зменшити їхні втрати. Для сталі ключовим є забезпечення набагато більш чистих потоків брухту, які дозволяють отримати якісну вторинну сталь та менше забруднення сталі міддю; для алюмінію вирішальне значення матимуть менші втрати та менше змішування різних сплавів. Ефекти змішування та зменшення погіршення є особливо серйозними проблемами для пластмас, роблячи велику частку використовуваних пластиків буквально нічим не потрібними, хоча близько 56% пластмаси можна було меха-

нічно переробити (на п'ять основних видів пластику припадає 70% обсягів). Відтак метою повинно бути переміщення їх до точки, де переробка є економічно життєздатною. Для цього, як і для сталі та алюмінію, потрібно змінити дизайн виробу та терміни експлуатації, щоб забезпечити відновлення їхньої цінності.

2) Ефективність матеріалів для виробів (56 млн. т. на рік до 2050 р.). Ці можливості зменшують загальний обсяг матеріалів для основних продуктів. Одна зі стратегій – зменшити кількість витрачених у виробництві матеріалів: наприклад, половина виробленого алюмінію щороку не досягає кінцевого продукту, а стає ломом, тоді як близько 15% будівельних матеріалів витрачається на будівництво. Іншою можливістю є використання більш досконалих матеріалів та будівельних конструкцій, таких як високоміцна сталь, яка дозволяє скоротити використання матеріалів на 30%. Існують також можливості зменшити надмірні технічні характеристики, наприклад. Компанії вже мають стимули певною мірою використовувати ці стратегії, але деякі можливості втрачаються через розрізнені стимули у складних ланцюгах поставок. Багато заходів стануть набагато економічнішими, якщо активізувати ланцюги вартості мобільності та будівництва та інший технологічний розвиток.

3). Нові циркулярні бізнес-моделі в галузі мобільності та будівництва, зокрема, шляхом спільного використання (62 млн. т. на рік до 2050 р.). Ця можливість сприяє значно більшому використанню транспортних засобів та будівель, які разом представляють більшість європейських потреб у сталі, цементі та алюмінію. В даний час використання багатьох цих активів дуже низьке: близько 2% для середньоевропейського автомобіля і близько 40% для європейських офісів, навіть у робочий час. Спільний доступ дозволяє значно інтенсивніше використовувати матеріали та загалом ресурси. Для транспортних засобів це, в свою чергу, означає, що більш високі заздалегідь витрати на електроприводи, більш досконала технологія автоматизації або матеріали з більш високою ефективністю можуть окупитися за набагато більше миль.

---

#### Список використаних джерел:

1. 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. P. 641-647. URL: [http://procediaesem.eu/pdf/issues/2019/no4/72\\_Reznikova\\_19.pdf](http://procediaesem.eu/pdf/issues/2019/no4/72_Reznikova_19.pdf).

2. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 21. С. 23-26.
3. Ivashchenko O., Reznikova N. 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.
4. 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.
5. 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.
6. Резнікова Н. В. Економічна кон'юнктура розвинених країн: навч. посіб. у 2-х ч. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. Ч.1. 422 с.

**М. М. Гудков,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»;  
Науковий керівник:*  
**Н. В. Резнікова,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри світового господарства і  
міжнародних економічних відносин,  
НН Інститут міжнародних відносин  
Київського національного Університету імені Тараса Шевченка,  
м. Київ*

---

## **ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ ПЕРІОДУ 1066-1700 РОКІВ**

Між норманським завоюванням 1066 і 1950 рр. було кілька основних етапів британського економічного й політичного розвитку, що супроводжувався присутністю Великої Британії на територіях інших країн.

*Нормансько-Анжуйський режим 1066–1485 років.* Між 1000 і 1500 роками зростання населення Британії було менш значним, ніж у Західній Європі. Це співвідношення спостерігалось також й в доходах на душу населення. Рівень доходу у 1500 р. у Британії був значно нижчим, ніж в Італії, Фландрії та Брабанті, які були Європейськими лідерами того часу [1, с. 91].

З XI до середини XV століття британська національна ідентичність була неоднозначною. Монархія та панівна еліта складалися з англо-французьких полководців, чиї доходи та право власності формувалися завдяки територіальним завоюванням в Англії та Франції. Доходи походили із данини феодальних васалів та їхнього рабського селянства. Досить покірна церква підтверджувала свою політичну легітимність і виступала у ролі інструмента соціального контролю.

Британські володіння розширювалися завдяки війнам із Францією та вигідним шлюбом. Так, Британські землі стали найбільшими в другій половині XII століття завдяки одруженню Генріха II з Елеонорою Аквітанською. Розлучення з Елеонорою Аквітанською 900 років тому коштувало французькому королю Людовіку третини королівства [2].

У цей період відбувся певний економічний і політичний прогрес. Відбулося розширення територій внаслідок вирубки лісів, а також підвищення продуктивності землі внаслідок зміни агротехніки такого типу, який використовувався в інших місцях Північної Європи [3, с. 18]. Відбулося велике розширення виробництва вовни на експорт до Фландрії. Проте значна частина заморської торгівлі здійснювалася іноземними купцями, що призвело до великої залежності від Антверпена в банківських й фінансових послугах. Рівень урбанізації в 1500 р. був значно нижчим за середньоєвропейський. В Англії та Уельсі лише 3% населення жили в містах з чисельністю 10 000 і більше осіб у порівнянні з 21% у Фландрії та Брабанті, 16% у Нідерландах та 15% в Італії [1, с. 248].

Фінансові труднощі країни спровокували зміни у структурі парламенту. Відбувся певний відхід від феодальних прав власності в сільському господарстві до ринкових цін, оскільки під час чуми населення зменшилося на третину, що сприяло збільшенню землі на душу населення та претензій щодо збільшення трудового доходу.

У XIV столітті англійську мову було закріплено як домівну. До того часу французька мова вживалася в усіх судових процесах, що мало дискримінаційний вплив на права власності. Ситуацію змінив Статут Клопотання 1362 року, іронічно написаний французькою мовою, але він надавав перевагу англійській мові у судових справах [4, с. 41].

*Створення сучасної національної держави та інституцій, сприятливих для купецького капіталізму, 1485–1700 роки.* З кінця XV до кінця XVII століття британське населення зросло приблизно у чотири рази, у порівнянні з подвоєнням населення у Нідерландах, зростанням менше ніж наполовину у Франції та приблизно на чверть у Німеччині та Італії [1, с. 93]. Сільськогосподарська частка робочої сили значно скоротилася (у 1700 році було 56 відсотків), що призвело до зростання продуктивності сільського господарства. Це, разом з ефективністю прибережного судноплавства, зменшило дефіцит їжі та знизило смертність від голоду в Англії та Уельсі в той час, як у Франції ці показники були ще значні [1, с. 93]. Коефіцієнт урбанізації зріс більш ніж у чотири рази [1, с. 248]. Так, Лондон став найбільшим містом Європи. Дохід на душу населення у Великобританії майже подвоївся з 1500 до 1700 р., у порівнянні зі зростанням на третину у Франції та Німеччині [1, с. 264].

Значною мірою британська економіка рухалася в голландському напрямку. Британські економісти та дипломати XVII століття вбачали еко-



номічну модель розвитку Нідерландів прикладом для економічного розвитку Англії [5, 6, 7, 8]. Як зазначає О. Гелдерблом, посилаючись на Петті [9, с. 32], Великобританія, як Нідерланди, має йти шляхом індустріалізації та купувати харчові продукти за кордоном.

У XVII столітті відбулися серйозні зміни в британському способі управління, який передбачав тимчасове встановлення республіки та скасування палати лордів. Це призвело до фінансової залежності монархії від Палати громад, контрольованої світською елітою поміщиків і купців.

У сфері економічної політики наприкінці XVII століття відбулася модернізація апарату управління. Професійна компетентність ставала все більш затребуваною під час державних призначень. Митні збори було скасовано у 1671 році, а у 1696 році створено Головну інспекцію експорту та імпорту. У 1696 році було створено Раду торгівлі на чолі з Джоном Локком, а Семюель Пепис здійснив модернізацію військово-морської адміністрації. В 1702 р. економіст Грегорі Кінг став головним інспектором державного бюджету. Всі це нові адміністративні посади були високооплачувані задля запобігання корупції. У 1694 р. було створено банк Англії, а значне перекарбування відбулося в 1696 р. Грошово-кредитна політика зазнала значної модернізації.

В результаті британці змогли розробити надійну систему державних фінансів у XVIII століття. Уряд залишався платоспроможним зі значною частиною державного боргу у вигляді безстрокових рент. Не було винятків для привілейованих груп, державні посади не продавалися, не залишилося автономних податкових юрисдикцій. Політична легітимність податків гарантувалася парламентським контролем.

Інтелектуальне життя у XVII столітті було дуже енергійним і набувало все більш світський характер. Грешем-коледж, заснований у 1579 році, надав відкритий доступ до вищої освіти. Значних успіхів було досягнуто у галузі прикладної математики та практиці навігації та суднобудування, наслідком чого стало створення Королівської обсерваторії. У 1693 році Едмунд Галлей, королівський астроном випустив фундаментальну роботу з математичними розрахунками тривалості життя, яка заклала наукову основу страхування життя людини [10, с. 328].

У зовнішній політиці у період з 1550-х до 1700-х років відбулися серйозні зміни. Ідея європейського завоювання була відкинута, а стратегічні переваги розташування країни на острові розумно враховувалися.

Британський торговий флот був значно розширений. Наприкінці XVII на початку XVIII століть Велика Британія була втягнута в багато воєн з континентальними країнами.

З XVI століття в комерційній політиці було присутнє меркантилістське домінування. Саме англійський меркантилізм (від фр. *mercantile* – торговець, від лат. *mercari* – торгувати) був найбільш розвинутим і типовим. Ще у XV-XVI століттях видавалися «закони про витрачання», які зобов'язували іноземних купців витратити виторг за свої товари на купівлю англійських. Пояснювалося це тим, що Англія у XVI—XVII століттях значно просунулася вперед в економічному розвитку та два сторіччя (1651-1849) меркантилізм був офіційною політикою держави [13, с. 87]. Основною причиною цього було те, що економічний прогрес до XIX століття базувався на повільному темпі технологічного прогресу із низькими темпами внутрішніх інвестицій.

Найперспективнішими можливостями для підвищення доходу були розширення спеціалізацій та поділ праці, яких досягли голландці, а також урахування досвіду Америки щодо работорівлі з Африки, імпорту спецій, текстилю і порцеляни з Азії. За кордоном створювалися підприємства та корпорації, які фінансувалися з метою обороту грошей. Запорукою торгівлі було залучання нових продуктів. У XVI столітті цукор був практично невідомий як продукт споживання. До 1700 року споживання цукру становило 2,6 кілограма на душу населення в Англії та Уельсі. Споживання тютюну підвищилось з 0 до 1 кілограма. Чай та кава вперш з'явилися на ринку країни. Принтовані й розписні бавовняні тканини з Індії, порцеляна та кераміка з Китаю внесли серйозні зміни в смак і моду. За оцінками Грегорі Кінга, у 1688 році витрати на їжу, напої та текстиль в Англії та Уельсі становили 58,5% бруто від ВВП (проти 16% наприкінці 1990-х років) [1, с. 95].

Реалізації закордонних можливостей сприяло зростання кількості війн. Починаючи з 1652 року протягом 25 років відбулося три англо-голландські війни. Це призвело до значного зменшення голландської торгівлі в Америці та Африці. Комерційна політика посилила результати цих торгових війн. У 1651 році було впроваджено низку законів про мореплавство. Згідно з цими законами іноземним кораблям було заборонено брати участь у торгівлі з британськими колоніями, в результаті чого колонії були змушені направляти свій експорт через британські порти. Це сприяло створенню такої структури торгівлі, яка передбачала вели-

кий імпорт колоніальних товарів для реекспорту. Ця модель також була характерна для голландської та французької торгівлі.

---

#### Список використаних джерел:

1. Angus Maddison. *The World Economy*. Academic Foundation, 2007. 653 p.
2. Бурда В. Найдорожче розлучення в історії. І це історія не про Джеффа та Маккензі Безос. *Chas. News*. 2021. URL: <https://chas.news/not/naidorozhche-rozluchennya-v-istorii-i-tse-istoriya-ne-pro-dzheffa-ta-makkenzi-bezos>
3. Mokyr J. *Twenty-Five Centuries of Technological Change: An Historical Survey*. Routledge, 2013. 152 p.
4. Laske C. *Law, Language and Change: A Diachronic Semantic Analysis of Consideration in the Common Law*. BRILL, 2020. 256 p.
5. Petty W. *The Collected Works of Sir William Petty*. URL: <https://www.semantic-scholar.org/paper/The-collected-works-of-Sir-William-Petty-Petty/0231837be35caf5933f24c201028da842560ffa4>
6. King G. *Natural and Political Observations and Conclusions upon the State and Condition of England*. URL: <https://catalogue.nla.gov.au/Record/104592>
7. Davenant C. *An Essay upon the Probable Methods of Making a People Gainers in the Balance of Trade*, 1699. Early English Books Online Creation Partnership, 2011. URL: <http://name.umdl.umich.edu/A69897.0001.001>
8. Temple W. *Observations Upon the United Provinces of the Netherlands*. URL: <https://quod.lib.umich.edu/e/eebo/A64324.0001.001?view=toc>
9. Gelderblom O. *The Political Economy of the Dutch Republic*. Routledge, 2016. 346 p.
10. Dickson D., Hardy M., Waters H. *Actuarial Mathematics for Life Contingent Risks*. Cambridge University Press, 2013. 597 p.
11. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80.
12. Резнікова Н.В. Економічні виклики незалежності: конфлікт інтересів в умовах глобальної взаємодії. *Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право*. 2013. №1. С. 181-187.
13. Мешко І. М. *Історія економічних вчень: Основні течії західноєвропейської та американської економічної думки: навч. посібник*. Київ: Вища школа, 1994. 175 с.

**О. М. Гуцалюк,**  
*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри менеджменту та економіки,  
Приватний заклад вищої освіти  
«Міжнародний європейський університет», м. Київ*

## **ТЕОРЕТИКО-АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В ОБ'ЄДНАННЯХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ**

Найавне у сучасних господарських практиках надзвичайне розмаїття форм утворення та особливостей функціонування об'єднань підприємств обумовлюється широтою діапазону мотивів і цілей активізації інтеграційних процесів, джерела виявлення яких можуть мати ринкову (посилення конкурентних позицій учасників через поєднання маркетингових можливостей і сполучення каналів збуту, збільшення спільної спроможності щодо протистояння недоброчесним конкурентним діям, упорядкування складу та розширення асортименту сукупної товарної пропозиції тощо), виробничо-коопераційну (концентрація виробничих потужностей, об'єднання ресурсної бази та синергія ключових компетентностей в контексті формування усього ланцюжку створення нової вартості, розширення використання ефекту масштабу тощо), інноваційно-інвестиційну (збільшення наукового потенціалу та зміцнення науково-технічного підґрунтя інноваційної активності, підвищення здатності учасників об'єднання щодо акумулювання великих обсягів інвестиційних ресурсів, полегшення доступу до зовнішніх джерел фінансування тощо), організаційно-управлінську (забезпечення планомірної цілеспрямованості, ефективної координації та узгодження спільних дій в різних сферах господарювання тощо), інституціональну (орієнтація на мінімізацію трансакційних витрат через розвиток позаринкових механізмів господарського співробітництва на основі розбудови системи тривалих партнерських відносин і підтримки взаємної довіри) природу походження. При цьому, незважаючи на упорядковане, надзвичайно широке та розмаїте коло використовуваних форм утворення об'єднань підприємств, організаційно-економічне упорядкування структурно-функціональної побудови та юридично-правове унормування діяльності переважної більшості з розглянутих інтеграційних структур бізнесу здій-

снюється в формі корпоративних утворень (корпорацій та господарських товариств).

Корпорацію як спосіб організованого здійснення колективної людської діяльності слід, очевидно, вважати однією з найдавніших та найбільш вкорінених в контекст цивілізаційного розвитку людства практик. Первинні спроби створення організованої людської єдності, заснованої на відносинах пайової участі при оренді латифундій, звичайно відносять ще до часів Древньої Греції. Саму ж етимологію поняття «корпорація» звичайно пов'язують із латинським терміном «*corpus habere*», який широко використовувався у римському праві для ідентифікації правового статусу певним чином згурпованої спілки людей, співтовариство яких насамперед здійснювалося на базі об'єднання майнових внесків. Проте, на відміну від фізичної особи («*persona*»), правоздатність таких юридичних утворень в римському праві була певною мірою обмеженою: корпорації користувалися власними (відокремленими від засновників та учасників) правами та мали нести власну відповідальність, але здійснення цих прав та відповідальності (дієздатність) могло відбуватися тільки за посередництвом фізичних осіб (тих самих учасників корпорації).

Надалі поширення використання такого роду колективних утворень розповсюдилося на набагато більш широке коло не тільки господарських, але й духовних, релігійних, професійних та інших об'єднань, що дає ґрунтовні підстави для того, щоб пов'язати походження поняття корпорація із пізньолатинським «*corporatio*» (тобто, «спілка», «союз»). У більш близькі до нас часи, після розпаду Римської імперії, принципи корпоративного устрою в різних сферах людської взаємодії були перенесені в суспільні практики середньовічних європейських держав сумісно із збереженням загальних засад римського права. В подальшому, із початком ери Нового часу, стрімкий розвиток торгівельних корпоративних організацій та об'єднань був тісно пов'язаний із організацією та здійсненням пайових відносин при освоєнні відкритих нових земель.

При цьому принциповою відмінністю нових торгівельних корпорацій епохи Великих географічних відкриттів було певною мірою подолання притаманної середньовічним корпоративним спілкам та союзам замкненості, причиною якої було прагнення щодо обмеження доступу сторонніх осіб до професійних секретів та можливостей гільдій, цехів та торгівельних союзів (на що, зокрема, вказує, наприклад, В. Радаєв) [5, с. 154]. Індустріальна революція, в ході якої відбулося, з одного боку,

швидке зростання суспільних можливостей щодо здійснення великомасштабного виробництва корисних товарів та послуг, а з іншого – зросла загальність потреб у акумулюванні для цього відповідно величезних обсягів фінансово-інвестиційного капіталу, призвела до остаточного формування того феномену корпоративної організації акціонерного типу, яка на цей час є основою сучасного світового господарського устрою. В організаційно-правовому сенсі корпорація (безумовно, з урахуванням суттєвих відмінностей в нормативному підґрунті та регулятивній базі в цьому питанні в континентальній та англосаксонській юридичних системах і традиціях) при цьому розглядається як господарське товариство (тобто, особливий вид підприємства, заснований на відносинах участі, об'єднанні індивідуальних зусиль та капіталів, відокремленості від корпорації її засновників та учасників, самостійності та автономії в управлінні тощо).

Отже, в основі самого феномену корпорації знаходяться упорядковані ознаки і властивості, що насамперед характеризують та визначають принципи побудови та загальні засади здійснення колективної діяльності та співробітництва людей в напрямку досягнення спільно визнаних та сумісно визначених цілей, забезпечення загальних інтересів та ін. При цьому корпорація як певним чином об'єднана та структурована людська спільнота визначається специфічністю змістовного наповнення підходу до упорядкування взаємодії засновників та учасників, що дозволяє розглядати таке утворення як особливий вид організаційного угруповання. Зокрема, характерними саме для корпорації та корпоративних відносин параметрами слід вважати такі ознаки і властивості: використання відносин участі для упорядкування співробітництва та взаємодії учасників; правова відокремленість та майнова відособленість товариства від його учасників; повна загальна правоздатність та адміністративно-управлінська самостійність, що знаходять прояв у виникненні широкого кола прав та обов'язків товариства як юридичної особи, повністю відділеної від засновників; розмежування повноважень, що витікають із володіння корпоративними правами (частками у капіталі товариства), та функціями управління; наявність окремої управлінської вертикалі представництва інтересів власників в організаційній структурі та у вищих органах управління корпорацією; добровільність передачі учасниками частки власних прав та повноважень до розпорядження корпорації тощо.

Слід, проте, відзначити, що особливість значення та масштабність представництва корпоративних організацій в сучасній глобальній си-

стемі господарських зв'язків визначає надзвичайне розширення базисного (системоутворюючого) характеру змісту та суттєве розмаїття виявлення особливостей включення корпорацій до загального контексту суспільних відносин. Так, узагальнення наявних теоретичних положень щодо встановлення сутності поняття «корпоративна організація» або «корпорація», дозволило автору визначити такі підходи, що існують до вирішення даного питання.

По-перше, корпорація як специфічна форма організованого виявлення ознаки суспільної єдності людей. Рамки такого підходу розширюються далеко за межі конкретних господарських утворень (економічних організацій), які вважаються тільки окремим різновидом організаційної підтримки спільності окремих особистостей та груп індивідів, об'єднаних відчуттям однорідності інтересів, цінностей і цілей, які, в свою чергу, виступають вагомим підґрунтям для формування скоординованих та узгоджених моделей і стратегій колективної поведінки в напрямі наближення щодо досягнення спільної вигоди та реалізації загальних очікувань. Важливим та характерним для цього підходу є розгляд корпоративної організації як невід'ємної складової суспільного устрою, фундаментальні принципи та базисні основи якого знаходять при цьому прояв у створенні типізованої корпоративної форми організації економічних зв'язків цілісної сукупності членів суспільства в напрямку органічного включення такого роду продуктивного індивідуального та колективного співробітництва в загальний контекст підтримки життєдіяльності та забезпечення розвитку. Таким чином, корпоративна організація вважається при цьому певною сполучною інституціональною ланкою відносин як на різних рівнях побудови системи суспільних відносин, так і між явищами і процесами, що розгортаються на цих рівнях (інституціональна природа такого сполучення полягає в унормуванні та упорядкуванні суспільно-визнаних практик та підходів для використання в сфері регулювання відносин господарської взаємодії). При цьому реалізація інституціональної функції корпорації здійснюється в зустрічному спрямуванні: з одного боку, в аспекті інтеграції можливого широкого розмаїття актів людської господарської взаємодії через уніфікацію (в межах дотримання вимог корпоративності) форм здійснення економічної активності у найбільш загальний контекст існуючого суспільного устрою; а з іншого боку – в напрямі вироблення, імплементації та впровадження (через відповідне удосконалення, стан-

дартизацію та симпліфікацію використовуваних норм та правил регулювання господарської взаємодії) більш досконаліх, адекватних та належних стосовно реалій економічного життя, механізмів упорядкування економічних відносин.

По-друге, корпорація як інтегрована структура бізнесу. За такий підхід і в даному випадку, господарській простір економічної взаємодії розглядається як сукупність нерозривно пов'язаних та переплетених між собою сегментів, в рамках яких використовуються альтернативні за природою режими розподілу ресурсів – ринкового та адміністративного. При цьому розкрита вище інституціональна функція корпоративної організації отримує більш вагомий економічний наповнення та набуває нового змісту, що полягає у підвищенні гнучкості господарського устрою господарського механізму суспільства, в межах якого при цьому відбувається формування двох способів здійснення економічних відносин: ринкового, що забезпечує оптимальність використання ресурсів, який проте може супроводжуватися виникненням значних обсягів непродуктивних транзакційних витрат та обмеженістю можливостей суспільного регулювання при розподілі загального багатства; корпоративного, що являє собою сукупність локалізованих господарських утворень, внутрішній економічний устрій яких базується на адміністративно-керованому перерозподілі ресурсів (при дотриманні вимоги добровільності передачі учасниками частки власних прав та повноважень у розпорядження корпорації), але господарська взаємодія між якими відбувається через використання ринкового механізму. Таким чином, корпоративні організації (корпорації) в економічному (взаємодія режимів непримусово-ринкового та централізовано-адміністративного перерозподілу ресурсів) та структурному (взаємопроникнення складових господарського механізму, що відрізняються за принципом побудови – децентралізовано-добровільний для ринків або ієрархічно-функціональний для підприємств) аспекті являють собою певну надзвичайно рухливу також сполучну ланку між ринково-господарською та адміністративно-організаційною сферами економічного устрою суспільства. В рамках такого підходу у певній мірі знаходить втілення специфічна корпоративна ідеологія економічної конвергенції різних господарських механізмів (ринкового та адміністративного), започаткована в класичних роботах А. Берлі та Дж. Мінса [1], Дж. Гелбрейта [2], Д. Котца [4] та ін.

По-третє, корпорація як організаційно-правова форма організації колективної підприємницької діяльності. Виникнення такої точки зору



щодо генезису та закономірностей виявлення природи корпорації в капіталістичному господарстві нерозривно пов'язано із однією з найбільш вагомих за значенням рис корпоративної організації, що полягає у розмежуванні власності та управління. Зростання масштабів потреб підприємств у капітальних ресурсах, необхідних для створення технологічно складної та технічно громіздкої індустріальної бази виробництва, а також суттєве підвищення вимог відносно наукоємності та інноваційності виробленого кінцевого продукту майже унеможливили подальше здійснення господарської активності на засадах використання суто приватного капіталу. Так само, надмірне збільшення розмаїття управлінських та фахових рішень, що стосуються поточної діяльності та стратегічних перспектив розвитку підприємств, визначають необхідність посилення професійного керівництва корпораціями. При цьому поступово (в контексті виявлення зазначених тенденцій) відбувалося розгортання процесів глибинних трансформацій змісту соціально-трудових відносин, в яких збільшення потреб новітнього постіндустріального суспільства у творчо-креативному насиченні та фахово-спеціалізованому наповненні продуктивної зайнятості найманого персоналу поступово знаходило відображення у частковому усупільненні засобів праці, при поширенні використання колективних форм спільного інвестування, участі у капіталі та ін. В даному контексті економічні функції корпорації як надзвичайно ефективної організаційної форми гнучкого забезпечення та взаємовигідної підтримки господарського співробітництва набули додаткового виявлення через розширене включення, з одного боку, в структуру інвестиційного механізму формування та відтворення капіталу, а з іншого – стали органічною складовою великомасштабного процесу суспільних трансформацій в сфері відносин власників засобів виробництва та найманих працівників. При чому в обох випадках саме корпоративні організації виступили потужним інтеграційним підґрунтям для оновлення та перегляду організаційно-економічних засад здійснення колективної підприємницької діяльності через набуття актами взаємодії широкого кола учасників господарської активності спрямованості на досягнення спільних компромісних цілей, узгодження та збалансування різноспрямованих інтересів, впровадження механізмів партнерства та взаємовигідного співробітництва (на протилежність притаманним суто приватному бізнесу вузькому зосередженню на одноосібному задоволенні вимог власників капіталу, посилення експлуатації працівників, нехтування суспільними потребами тощо).

По-четверте, корпорація як форма організації специфічних акціонерних відносин, заснованих на членстві (участі). Реалізація розширених функцій та виконання нових завдань корпоративних утворень в системі трансформації суспільних відносин в певній мірі визначає необхідність перегляду змістовного наповнення та особливостей структурно-організаційної побудови та господарського механізму функціонування корпорацій. При цьому набагато більш вагомим (відносно традиційних умов індустріального технологічного укладу) значення для вирішення зазначених завдань набуває здатність корпоративного внутрішнього економічного устрою щодо гнучкого збалансування інтересів та прагнень не тільки акціонерів та персоналу, але й широкого кола в якійсь мірі зацікавлених у розвитку корпорації осіб (держава, споживачі, постачальники, контактні аудиторії та ін.). Корпорація при цьому виступає певним квазі-ринком для розподілу та перерозподілу корпоративного контролю, тобто здатності надавати вплив на ухвалення управлінських рішень щодо розподілу та використання ресурсів, наявних у розпорядженні цих груп. Такий квазі-ринок, початково утворений через збалансування капітальних внесків учасників корпорації до формування її майнової основи, надалі отримує подальший розвиток через залучення та підкорення щодо дії механізму корпоративного регулювання упорядкування різноспрямованого впливу зацікавлених осіб.

Результативність та функціональність такого роду корпоративного співробітництва майже у вирішальній мірі визначається відкритістю та прозорістю здійснення процедур розподілу та перерозподілу часток корпоративного контролю як об'єктів, що обертаються на внутрішньому квазі-ринку (на тих саме засадах, як і в системі реальних ринкових відносин). За такі умови традиційна акціонерна форма корпорації (що звичайно характеризується максимальним рівнем прояву відзначених раніше переваг корпоративної організації) набуває також нового функціонального наповнення, що полягає у формуванні надійної (такої, що визнається належною та відповідає очікуванням учасників) основи інтеграційного процесу корпоративного співробітництва).

Таким чином, в сучасних умовах формування та розвиток акціонерного товариства для забезпечення виконання широкого кола вагомих суспільних функцій та повної реалізації економічних переваг корпорації акціонерного типу передбачає утворення та базується на підтримці особливого виду з'єднаності, ознаками якої (в контексті розглянутих підхо-

дів) виступає наявність таких інтеграційної аспектів побудови та функціонування: як суспільний або соціальний контракт; як прояв людської єдності; як спосіб виявлення спільного інтересу; як інтеграційна форма; як організаційно-правова форма; як організаційна форма; як правова конструкція; як форма об'єднання капіталу.

---

**Список використаних джерел:**

1. Berle A. A., Means G. C. The Modern Corporation and Private Property. N.Y.: Transaction Publishers, 1932. 380 p.
2. Гэлбрейт Д. Новое индустриальное общество. URL: [http://loveread.ec/view\\_global.php?id=80047](http://loveread.ec/view_global.php?id=80047)
3. Гуцалюк О.М. Теоретико-методологічне забезпечення формування механізму управління корпоративними інтеграційними процесами. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 2 (33). С. 28-33.
4. Kotz D. M. Bank Control of Large Corporations in the United States. University of California Press, 1980. 232 p.
5. Радаев В.В. Экономическая социология. URL: <https://obuchalka.org/2014050277151/ekonomicheskaya-sociologiya-radaev-v-v-2005.html>

**Ю. А. Діденко,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»;*  
Науковий керівник:  
**Т. М. Булах,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

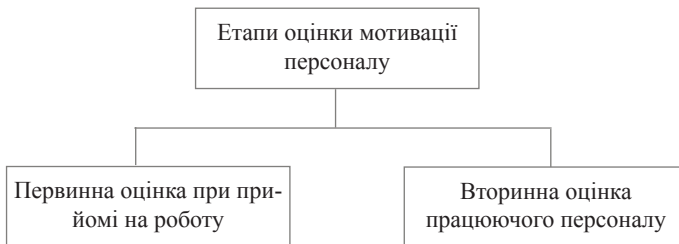
---

## **МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ**

У будь-якій зовнішньоторговельній організації мотивацією персоналу необхідно управляти та впливати на неї. Для релевантного управління мотивацією співробітників необхідно проводити оцінку різних мотиваційних важелів. Оцінка ефективності мотивації персоналу є ключовим завданням комплексної кадрової політики, яка дозволяє виявити ступінь зацікавленості персоналу в досягненні конкретних результатів.

Будь-яка методика оцінки ефективності системи мотивації персоналу зовнішньоторговельної організації розподілена на два види за етапами залучення його в її діяльність (рис. 1) [4].

Первинна оцінка проводиться при прийомі працівника на роботу. Основне її завдання зводиться до того, щоб виявити інтерес потенційного



**Рис. 1. Види оцінки мотивації за етапами залучення персоналу до робочого процесу**

*Джерело: [4]*

співробітника до організації, його готовність до ефективної діяльності та особисті завдання. Точна оцінка на цьому етапі дозволяє визначити найбільш перспективних кандидатів.

Вторинна оцінка проводиться серед наявних працівників організації. Основна мета цієї оцінки полягає у виявленні зацікавленості конкретних співробітників у досягненні її цільових показників та результатів діяльності, в особистому кар'єрному зростанні та розвитку. Також вона демонструє ефективність або неефективність діючої системи мотивації, що дозволяє оптимізувати управління кадрами, а також досягти стабільно ефективної роботи персоналу [1].

Основою створення програм оцінки мотивації персоналу в зовнішньоторговельних організаціях є сукупність методів, найбільш популярними серед яких є:

- опитування;
- психологічні тести;
- проектні методики;
- технічний аналіз.

Опитування застосовуються з метою оцінки ступеня задоволеності працівників робочим середовищем. Традиційними формами опитувань є анкетування та інтерв'ювання. Дані форми можуть проводитись як у вигляді тестів, у яких працівник обирає і оцінює із запропонованих варіантів найважливіше для себе. Також задаються прямі питання, що стосуються робочих умов, симпатій та антипатій у відносинах з колегами, стилю керівництва та ін.

Варто зазначити, що інтерв'ю вимагає значних тимчасових витрат і застосовується зазвичай для оцінки співробітників рангу топ-менеджерів, керівного складу та ключових працівників.

Опитувальний метод є досить доступним. До недоліків можна віднести суб'єктивізм інтерв'ювання. Проте опитування дозволяють акумулювати масовий матеріал, дізнатися думку колективу та окремих осіб [3].

Психологічні тести зазвичай містять пов'язані між собою питання, за результатами яких можна отримати уявлення про психологічні якості працівників. Грамотне опрацювання тест-завдань дозволяє визначити ступінь розвитку характерологічних властивостей особистості, наприклад – орієнтир на досягнення цілей, наявність бажання працювати в колективі, схильність до альтруїзму та ін.

Стандартизовані тести дозволяють отримати кількісну базу оцінок, за якими можна провести порівняння поодиноких показників із середніми показниками та виявити певні тенденції.

До недоліків психологічних тестів можна віднести здатність досліджуваного вплинути на результати тестування відповідно до загальноприйнятих характерологічних рис особистості. У ситуації, коли випробувані знають зміст тестів чи критерії оцінки якостей особистості, ці похибки збільшуються [5].

Проективні методики засновані на діагностиці прихованої мотивації співробітника. Вони базуються на тому, що людина схильна переносити свій життєвий досвід та установки на інтерпретацію дій інших людей, а також на вигадані ситуації. У ході проективного інтерв'ю співробітник із меншою ймовірністю даватиме соціально бажані відповіді. Часто проектні методи включають комбінації різноманітних методів. До них можна віднести: розбір конкретних ситуацій (кейсів) та вирішення завдань, які, на перший погляд, не мають відношення до піддослідного (наприклад, «Чому, на Ваш погляд, багато хто живе не там, де їм подобається, а там, де більше платять?»). Передбачається, що випробуваний виділяє стрижневі концепції його індивідуального ставлення до цього питання.

У кейсах, як правило, описуються зовнішнє та внутрішнє середовище організації, а також їх зміни у часі. Події, із якими зіткнулися менеджери та їх дії, наводяться у тому порядку, у якому реально вони відбувалися. Але найголовніше, у кейсі формулюється проблема, яку має вирішити той чи інший співробітник організації. Точність та вірність вибору типової робочої ситуації та професіоналізм розробників бізнес-кейсу визначають надійність прогнозу при використанні даного методу. Цим методом виявляються і прагматичність кандидата, і водночас його креативність, здатність до нестандартних рішень.

До недоліків зазначених методик варто віднести вимогу висококваліфікованої інтерпретації зібраних даних, а також складність обробки такої інформації, оскільки її складно структурувати та стандартизувати [2].

Технічний аналіз спирається на показники ефективності виробничого процесу та орієнтований, насамперед, на оцінку мотивації колективу. До його методів відносять розрахунок показників продуктивності праці, плинності кадрів, розрахунок коефіцієнтів випередження графіка робіт та ін. Діагностика економічної ефективності стимулювання праці пока-

зус, якою мірою витрати на моральне та матеріальне стимулювання співробітників організації виправдані.

Незважаючи на те, що даний метод дуже ефективний (особливо в комплексній оцінці), інтерпретація результатів вимагає наявності кваліфікованого спеціаліста з досвідом впровадження програми підвищення мотивації на основі аналізу даних технічних характеристик [4].

Таким чином, оцінка ефективності мотивації персоналу зовнішньоторговельної організації є дуже непростим завданням, яке необхідно вирішувати шляхом вимірювання по суті невимірного – мотивів людської особистості. Для отримання практичних результатів важливою є правильна вибірка цільових факторів оцінки мотивації та розуміння, яким чином будуть використовуватися результати. Також потрібно розуміти складність об'єкта дослідження, а саме мотивації, та враховувати безліч змінних оцінок, отриманих за допомогою різних варіацій методів оцінки системи мотивації персоналу.

---

#### Список використаних джерел:

1. Ковбас Г. І. Методика оцінки мотивації персоналу в умовах кризи. *Ефективна економіка*. 2019. № 7. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7189/>.
2. Кушнерик О. В. Оцінка мотивації праці персоналу підприємства з переробки сільськогосподарської продукції: інноваційний підхід. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 22. С. 93-97.
3. Методи оцінки ефективності мотивації в управлінні персоналом. URL: <http://www.managerhelp.org/hoks-491-1.html>.
4. Методи оцінки ефективності мотивації персоналу. URL: [https://infoekonomika.ru/ehkonomicheskie-discipliny/menedzhment-personala/me\\_tody\\_ocenki-ehffektivnosti-motivacii-personala](https://infoekonomika.ru/ehkonomicheskie-discipliny/menedzhment-personala/me_tody_ocenki-ehffektivnosti-motivacii-personala).
5. Як ефективно впровадити систему мотивації для персоналу. URL: [https://blog.agrokebety.com/yak-efektyvno-vprovadyty-systemu-moty\\_vatsiyidlya-personalu](https://blog.agrokebety.com/yak-efektyvno-vprovadyty-systemu-moty_vatsiyidlya-personalu).

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

---

## **ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ЦУКРУ**

Цукрова тростина є товарною культурою, яка переважно вирощується в тропічних країнах, і використовується як в харчовій, так і паливній сфері. Цукор – це солодка кристалічна речовина, яку отримують з цукрової тростини, а також із цукрових буряків. По всьому світу він використовується в різних харчових і нехарчових продуктах. На відміну від цього, згідно з даними Міжнародного інституту сталого розвитку, вирощування та переробка цукрової тростини в даний час забезпечує засобами для існування 100 мільйонів людей у всьому світі. А в Бразилії на виробництвах цукрової тростини працює понад 1 мільйон людей, приблизно 25% з сільських районів [1].

Міжнародний ринок цукру характеризується дефіцитом виробництва в деяких великих країнах-виробниках третій рік поспіль, що призводить до жорсткого глобального балансу цукру та тиску на підвищення цін. Проте світовий дефіцит стримується двома основними виробниками: Бразилією, де слабкість її валюти сприяє хорошему рівню експорту цукру в поєднанні з тим, що етанол на основі цукрової тростини не дуже прибутковий через низькі ціни на сиру нафту, та Індією, де хороші опади дозволили забезпечити хороший рівень виробництва. Перспективи врожайності цукрових культур покращуються в сезоні 2021 року, враховуючи дощі в Таїланді та деякі зимові заморозки, а також тимчасову повторну авторизацію неонікотиніодів для насіння буряка в кількох країнах ЄС. Це дозволить ринку цукру повернутися до позитивного рівня.

Загалом світове споживання цукру скоротилося у 2019 році (-0,4%) через пандемію COVID-19, що призвело до національного блокування та/або закриття ресторанів на кілька місяців. Проте передбачається, що попит зросте в 2020 році майже в усіх країнах, причому найвище зростання споживання цукру на душу населення спостерігається в країнах з низьким рівнем доходу [2].

За даними Renub Research Analysis, до 2027 року глобальний ринок цукру становитиме 53 мільярди доларів США [1].



Цукор відіграє важливу роль в харчовій промисловості, наприклад, він має солодкий смак і використовується як консервант та запобігає розвитку мікроорганізмів. Крім того, він також використовується для утримання вологи та запобігання несвіжості хлібобулочних виробів.

Крім того, рушійною силою зростання цього ринку є використання цукру в харчовій та фармацевтичній промисловості. Його використання в секторі харчових продуктів і напоїв набирає обертів протягом прогнозованого періоду. Крім того, очікується, що його використання у приготуванні антибіотиків і сиропів від кашлю у фармацевтичній сфері значно вплине на цей ринок.

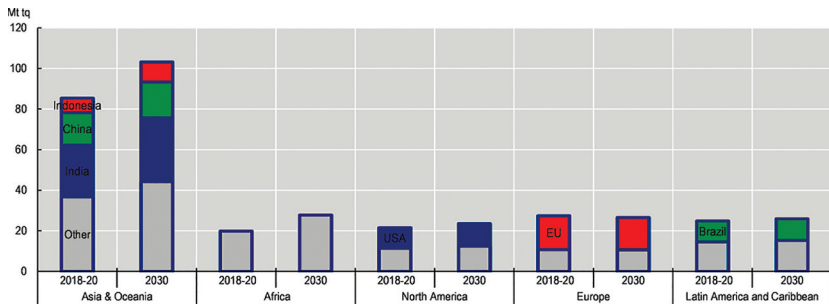
За даними Renub Research Analysis відзначається, що зростання споживання цукру перевищило попит на споживання людиною протягом 2016 та 2017 років. Очікується, що обсяги споживання цукру зростатимуть протягом прогнозованого періоду по мірі розширення посівних площ в азіатсько-тихоокеанських регіонах, таких як Китай та Індонезія, та покращення продуктивність господарства.

Однак ця галузь також стикається з деякими проблемами, наприклад, очікується, що попит у розвинених країнах стагне через зміни в дієті, свідомість здоров'я, пов'язану зі споживанням цукру, наприклад, ожиріння та діабет, а також державне втручання для зменшення споживання цукру.

Основними країнами-експортерами цукру є: Бразилія, Таїланд, Індія, Австралія, Гватемала, Мексика, Європейський Союз, Південна Африка, Росія, Колумбія, а імпортерами: Індонезія, Китай, США, Бангладеш, Алжир, Малайзія, Об'єднані Арабські Емірати, Європейський Союз, Південна Корея, Нігерія [1].

Очікується, що за звичайних погодних умов виробництво цукрової тростини та цукрових буряків зросте протягом наступного десятиліття, в основному за рахунок певної прибутковості, обидві цукрові культури будуть зростати вищими темпами, ніж за минуле десятиліття, хоча й значно нижчими від тих, що спостерігалися у 1990-х та 2000-х роках, коли виробництво цукрових культур також використовувалося для розробки біопалива першого покоління. Протягом наступного десятиліття переведення цукрового подрібнення на виробництво етанолу – іншого основного субпродукту – продовжуватиме кидати виклик виробництву цукру.

Очікується, що більшість прогнозованого зростання виробництва цукру прийде на країни, що розвиваються. Очікується, що Бразилія збереже свої позиції найбільшого у світі виробника цукру, за нею близько



**Рис. 1 Прогноз споживання цукру за регіонами світу, млн т.**

*Джерело: [3]*

слідуює Індія; на ці дві країни відповідно до 2030 року припадатиме близько 21 % і 18 % загального виробництва цукру в світі (рис. 1).

В абсолютному вираженні та в порівнянні з базовим періодом (2018-2020 рр.), Бразилія (+5,8), Індія (+5,1) та Таїланд (+3,2) демонструють найбільше зростання виробництва. Очікується, що в Таїланді вищі ціни підтримають відновлення виробництва після двох послідовних сезонів скорочення виробництва (2019 і 2020 рр.) через поєднання поганої погоди та низьких цін, що призвели до скорочення посівів [3].

Загалом, прогнозується, що середнє світове споживання на душу населення зросте протягом наступного десятиліття в результаті зростання доходів і урбанізації в країнах, що розвиваються. Очікується, що споживання цукру в Азії зросте найбільше (в абсолютному вираженні) і становитиме більше половини світового споживання до 2030 року, відображаючи більший попит на багаті цукром кондитерські вироби та безалкогольні напої. В Африці зростання споживання буде обумовлено зростанням населення, але, за прогнозами, споживання залишиться на рівнях значно нижчих, ніж в Азії, в абсолютному вираженні [2-3].

#### **Список використаних джерел:**

1. Global Sugar Market & Volume by Consumption, Production, Export, Import, Company Analysis & Forecast. URL: <https://menafn.com/1101566157/Global-Sugar-Market-Volume-by-Consumption-Production-Export-Import-Company-Analysis-Forecast>
2. Sugar. OECD-FAO Agricultural Outlook 2021-2030. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/969526b0-en/index.html?itemId=/content/component/969526b0-en#>
3. OECD Agriculture statistics. 2021. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/agr-outl-data-en>

**О. В. Дорошук,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»;*

Науковий керівник:

**Н. В. Резнікова,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри світового господарства і  
міжнародних економічних відносин,  
НН Інститут міжнародних відносин  
Київського національного Університету імені Тараса Шевченка,  
м. Київ*

---

## **ЦИФРОВЕ СУПЕРНИЦТВО КНР ТА США: ТЕХНОЛОГІЧНІ ВИМІРИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ**

І США, і Китай розглядають технологічну перевагу як фундаментальну передумову для економічної та військової могутності і, отже, для їхнього відповідного місця як гравця на світовій арені. Сполучені Штати, як і раніше, займають лідируючі позиції в багатьох технологічних галузях, проте китайський уряд прямо заявив про своє прагнення залишити позаду своє минуле як «майстерні та цеху світу» і скласти США конкуренцію в розробці передових цифрових технологій найближчими роками. Цей розвиток створює нові політичні виклики для тих держав, які технологічно залежать від Сполучених Штатів – або дедалі більше також від Китаю.

Цифрові продукти та послуги засновані на різних комбінаціях апаратного та програмного забезпечення, так, що жодна держава та жодна компанія не в змозі контролювати всі рівні технологічного збору. У результаті цифрові сфери впливу часто перетинаються, наприклад, коли китайське обладнання поєднується з американською операційною системою для запуску європейських додатків. Національні кордони та територіальна приналежність менш значущі у глобальних комунікаційних мережах, таких як Інтернет; натомість важлива централізація учасників. Центральні учасники мережі здатні контролювати потоки даних та доступ до цифрових товарів та послуг. Таким чином, вони можуть виявляти економічний та політичний вплив на інших, менш центральних учасників мережі, чи то на держави, чи на підприємства.

Сполучені Штати розглядають технологічну перевагу як важливий елемент національної безпеки з 1940-х років. Під час першої хвилі цифровізації в 1990-х роках Сполучені Штати знову опинилися в лідерах і змогли забезпечити домінуючу роль у багатьох ключових технологіях. Багато держав і підприємств стали залежати від лідерів ринку США.

Сьогодні Китай має подвійну мету: по-перше, стати незалежним від США в основних цифрових технологіях, а потім розповсюдити свої власні технології у глобальному масштабі. Цей підхід недвозначно сформульований у стратегії «Зроблено у Китаї 2025». Одним із вирішальних інструментів для досягнення цих цілей є цифровий компонент ініціативи «Пояс і шлях», яка наголошує на прагненні Китаю створити свою власну технополітичну сферу впливу на протипагу американській.

Сфера впливу США досі формувалась таким чином, щоб якнайбільше держав і компаній могли користуватися продукцією та послугами американських компаній. Загалом, Сполучені Штати відкривають свої ринки для іноземних компаній, хоча вони також використовують цільові інструменти для обмеження іноземних інвестицій та контролю експорту. Китай йде далі в цьому відношенні: хоч держава і підтримує міжнародну діяльність китайських підприємств, вона суворо регулює і часто обмежує доступ на власні ринки.

Незрозуміло, як ці сфери впливу розвиватимуться в майбутньому, наприклад, чи може встановлення торгових бар'єрів може зробити їх більш закритими та ексклюзивними. Майбутній розвиток залежатиме від внутрішніх чинників і, що найважливіше, від перспективи відносин між двома конкуруючими державами. Чим більше вони розглядають свої відносини як гру з нульовим варіантом, коли лише одна з держав отримає «перемогу» у цій «технологічній гонці», тим більша ймовірність того, що боротьба за технополітичний вплив загостриться та призведе до подальших конфліктів.

США та Китай, використовують технологічну залежність в економічному розвитку третіх країн для просування своїх власних егоїстичних інтересів, політичного та економічного впливу на держави та підприємства, які від них залежать, оскільки технології як такі не є ціннісно-нейтральними, вони завжди пронизані політичними ідеями, цінностями та нормами, що є вбудованими у технологію як стандартна конфігурація (такі ідеї транслюються "за замовчуванням") та створюють політичні та економічні ефекти для економічно залежних в технологічному вимірі

країн. Наприклад, на такі соціальні мережі, як американська Facebook та китайська WeChat, впливають як цінності, так і законодавча база країн, де відбувається їхня технологічна розробка відповідно, наприклад, щодо свободи вираження поглядів або вимог щодо захисту персональних даних.

Китай намагається сформувати економічну залежність інших держав за допомогою глобального охоплення програмного та технологічного забезпечення, наприклад Alibaba Group або ринкових функцій WeChat. Якщо окремий периферійний суб'єкт стає екзистенційно залежним від продукції центрального мережевого суб'єкта, тому що процеси були оптимізовані для цих продуктів, то перехід до будь-якого іншого забезпечення стає дуже важким та дорогим. Такий контроль центру мережевої системи дозволяє маніпулювати іншими гравцями технологічного рингу та навіть вдаватися до кібершпигунства (випадки якого були зафіксовані з боку технологічних осередків в США, що викликає політичні конфлікти), а також використовувати свою владу для актів саботажу, порушуючи або навіть запобігаючи потокам даних або доступності цифрових послуг у залежних державах. Це може включати просту відмову в доступі до послуг, розміщених центральних гравців, обмеження на певні цифрові продукти на ринках, припинення оновлення програмного забезпечення повітрям або навіть навмисний саботаж ІТ-систем. Наприклад, відключення веб-сервісів Amazon або основних сервісів Google – чи то внаслідок навмисної атаки, чи випадкового збою – паралізує роботу численних європейських компаній та веб-сайтів.

В найближчому майбутньому жодна держава не зможе зрівнятися зі США та Китаєм у технологічній майстерності. Обидві держави намагаються розширити свій технополітичний вплив. Це проблематично для технологічно залежних держав, оскільки економічний тиск зростає, а політичний простір звужується. По суті, сторонні держави мають такі три варіанти. По-перше, вони можуть приєднатися до Китаю або США та повністю довіритися технологіям однієї з двох сфер впливу. Хоча це обмежує їхню загальну свободу дій, це також створює можливості для впливу всередині відносин. По-друге, держави можуть ефективно використовувати стратегічно існуючі взаємозалежності, свідомо і вибірково покладаючись на технології з обох сфер впливу. Для Європи, де ці дві сфери вже перетинаються, цей шлях найімовірніший. Але для того, щоб ця двоспрямована взаємозалежність стала справді стратегічною, Європі

необхідно проаналізувати свої фактичні залежності та вирішити, які з них є прийнятними, а які ні. На цій основі вона повинна розглянути як залежність в основних цифрових технологіях може бути компенсована сильними сторонами в інших секторах економіки. Хоча Європа може значною мірою залежати від Сполучених Штатів та Китаю в галузі цифрових технологій, останні покладаються на європейські навички та досвід в інших секторах, наприклад, у хімічних та медичних дослідженнях та технологіях промислового виробництва. За часів ескалації політичного конфлікту Європейський Союз може використовувати це як «козир». По-третє, держави можуть спробувати усунути залежність. У базовому варіанті це зниження залежності в окремих технологічних секторах. Більш повна версія – розробити вітчизняні альтернативи для всіх ключових технологій та почати створювати власну технополітичну сферу впливу. Цей варіант потребує значних фінансових витрат. У високотехнологічних областях, таких як виробництво напівпровідників або квантові обчислення, країні, можливо, доведеться інвестувати мільярди протягом кількох десятиліть, щоб розробити свої власні життєздатні альтернативи. Оскільки вищезгаданих мережевих ефектів та стратегічних ринкових обмежень також значно складніше наздогнати відстаючих у сфері цифрових технологій буде значно складніше.

Поки досі неможливо визначити найбільш ймовірний сценарій розвитку подій, проте у час, коли мобілізовані усі ресурси і продовжується щоденний, щохвилинний, щосекундний постійний розвиток, зрозумілим залишається одне – посилення залежності інших країн від технологічних гігантів апріорі буде продовжуватися у разі збереження факторів-констант наявних економіко-політичних умов.

---

#### Список використаних джерел:

1. Lippert B. Strategic Rivalry between United States and China. *Stiftung Wissenschaft und Politik*. 2020. URL: [https://www.swp-berlin.org/publications/products/research\\_papers/2020RP04\\_China\\_USA.pdf](https://www.swp-berlin.org/publications/products/research_papers/2020RP04_China_USA.pdf).
2. Schulze M. Digital Spheres of Influence. *Stiftung Wissenschaft und Politik*. 2020. URL: <https://www.swp-berlin.org/en/publication/digital-spheres-of-influence>
3. U.S.-China technology competition. URL: <https://www.brookings.edu/essay/u-s-china-technology-competition/>.
4. Булатова О.В., Панченко В.Г., Резнікова Н.В. Регуляторна конкуренція в цифровій економіці: нові форми протекціонізму. *Міжнародна економічна політика*. 2020. №1-2 (32-33). С. 50-80.

5. Іващенко О.А., Резнікова Н.В., Панченко В.Г. Інфраструктурні проекти в центрі глобального суперництва КНР і США: інституційні важелі вирішення проблем сталого економічного розвитку. *Економіка і організація управління*. 2021. № 4(44). С. 55-70.
6. Китай vs США: чого очікувати світові від протистояння двох країн. URL: <https://mind.ua/publications/20229553-kitaj-vs-ssha-chogo-ochikuvati-svitovi-vid-protistoyannya-dvoh-krayin>.
7. 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.
8. Резнікова Н. В., Панченко В. Г., Іващенко О. А. Вплив конкуренції інфраструктурних проектів США та КНР на глобальну економічну кон'юнктуру та економічну безпеку країн, що розвиваються: боргові, технологічні і фінансові важелі тиску на сталий розвиток. *Економіка та держава*. 2021. № 8. С. 10–16.

**О. В. Дяченко,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»;*  
Науковий керівник:  
**С. С. Залюбовська,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **РЕВІЗІЯ ОФШОРНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ: ВІД УСТАЛЕНИХ ДО СУЧАСНИХ ІНТЕРПРЕТАЦІЙ**

Багатонаціональні підприємства (БНП) використовують дуже складні структури материнських та дочірніх компаній для організації своєї діяльності та оформлення відносин власності [1]. Офшорні фінансові центри (ОФЦ) сприяють створенню цих структур завдяки низькому оподаткуванню та м'якому регулюванню, але все частіше піддаються ретельній перевірці, наприклад, для забезпечення можливості ухилення від сплати податків. Таким чином, визначення юрисдикцій OFC стало політизованим та спірним питанням. Згідно нового підходу, заснованого на аналізі емпіричних даних, визначення ОФЦ базується на його трактуванні як глобальної мережі корпоративної власності, у якій понад 98 мільйонів фірм (вузлів) пов'язані через 71 мільйон відносин власності [2]. Ці деталізовані мережеві дані на рівні компанії однозначно дозволяють ідентифікувати **класичні OFC** (англ. Sink-OFC, далі SOFC), так і кондуїтні OFC або **сучасні корпоративні OFC** (англ. Conduit-OFC, далі COFC). Sink-OFC – це юрисдикції, які залучають та утримують іноземний капітал, тобто юрисдикції, в яких закінчуються глобальні ланцюжки створення вартості (GCOC). Таким чином, ступінь рівня відповідності поняттю SOFC певної країни (Sc) визначається як різниця фінансових потоків, що надходять у країну і виходять із неї, поділену на суму всіх значень у мережі, яка розглядається. Більше того, оскільки ця різниця пропорційна розміру країни, стає можливим пояснити її рівнем валового внутрішнього продукту (ВВП) країни [3].



$$S_c = \frac{\sum_{g \in G^2: g[1]=c} V_g - \sum_{g \in G^2: g[0]=c} V_g}{\sum_{g \in G^2} V_g} \cdot \frac{\sum_i GDP_i}{GDP_c}, \quad (1)$$

У даному рівнянні  $G^2$  — це набір ланцюжків країн другого розміру, а  $g[i] = c$  означає, що  $i$ -та країна в ланцюжку країн  $g$  — насправді це країна  $c$ . Крім того,  $GDP_c$  — це ВВП країни  $c$ . Використовуючи показник у рівнянні 1, ми визначаємо як SOFC ті країни, які мають непропорційну суму вартості, що залишається в країні, де непропорційна сума встановлена на позначці 10, тобто вартість, що залишається в країні, в 10 разів перевищує значення, яке відповідало б ВВП країни.

Сучасні корпоративні офшорні фінансові центри (COFC) виступають як своєрідні проміжні пункти призначення для класичних OFC. Центральність каналу  $C_c$  країни  $c$  визначається двома осями. Перша вісь, центральність внутрішнього каналу ( $C_{c_{in}}$ ) вимірює вартість ланцюгів, що йдуть з класичного OFC до COFC в іншу країну. Друга вісь, центральність зовнішнього каналу  $C_{c_{out}}$ , вимірює вартість ланцюгів, що йдуть з будь-якої країни COFC. Оскільки цей потік пропорційний розміру країни, його можна пояснити критерієм валового внутрішнього продукту (ВВП) країни.

$$C_{c_{in}} = \frac{\sum_{g \in G^3: g[2]=c} V_g}{\sum_{g \in G^3} V_g} \cdot \frac{\sum_i GDP_i}{GDP_c}, \quad (2)$$

$$C_{c_{out}} = \frac{\sum_{g \in G^3: g[2]=c} V_g}{\sum_{g \in G^3} V_g} \cdot \frac{\sum_i GDP_i}{GDP_c}, \quad (3)$$

Тут  $G_3$  є ланцюгами третьої довжини три,  $G_{S1}^3$  — підмножина  $G_3$ , у якій першою країною в ланцюжку є SOFC. Аналогічно  $G_{S3}^3$  — це підмножина  $G_3$ , в якому третя та остання країна в ланцюжку є SOFC. Країни, у яких  $C_c$  більше 1 ( $C_{c_{in}}$  і  $C_{c_{out}}$ ) вважаються корпоративними COFC. Емпірично було виявлено, що поділ між COFC (сучасним корпоративним офшорним центром) та іншими країнами відбувається за умови  $C_{c(in/out)}$ .

Відтак, якщо SOFC фактично акумулюють або, іншими словами, зберігають капітал, COFC полегшують рух капіталу між SOFC та іншими країнами.

З аналізу відносин власності в межах БНП Х. Гарсія-Бернадо, Я. Фітнер, Е. м. Хімскерк та Ф.В. Тейкс [4] визначили глобальні ланцюжки корпоративної власності (GCOC) в такий спосіб: для кожного вузла вони застосували відповідний алгоритм пошуку, досліджуючи результуючу

мережу якнайдалі вздовж кожної гілки, формуючи ланцюжки з початкового вузла. Вони продовжували додавати вузли в ланцюжок до тих пір, поки мультиплікативне володіння не впало нижче 0,001 (наприклад, чотири компанії в ланцюжку мають 10% наступного). Ланцюги, що досягають вихідного вузла, раніше відвіданого в ланцюжку, що розглядається, ігнорувалися, щоб уникнути нескінченних циклів. Результати в такий спосіб є стійкими до варіацій порога мультиплікативного володіння. Таким чином, їхній підхід відобразив циклічне переключення між країнами (де встановлені взаємозв'язки перетікали із країни А в В і знову в А), оскільки для цієї стратегії потрібні дві різні компанії в країні А. Крім того, вони повторили цей процес для всіх вузлів у мережі, що призвело до набору 11404819 ланцюжків володіння.

Багатонаціональні підприємства використовують дуже складні корпоративні структури материнських та дочірніх компаній для організації своїх глобальних операцій та структури власності. Наприклад, британська компанія з надання банківських та фінансових послуг HSBC складається як мінімум із 828 юридичних осіб у 71 країні. Найбільша пивоварна компанія у світі Anheuser-Busch InBev складається щонайменше із 680 юридичних осіб із 60 країн. Ці складні корпоративні структури цілеспрямовано охоплюють країни та юрисдикції, щоб збільшити конкурентну перевагу за рахунок мінімізації витрат та підзвітності. Деякі юрисдикції особливо популярні, наприклад, Бермудські острови, Британські Віргінські острови та Кайманові острови. Такі офшорні фінансові центри залучають фінансові операції з-за кордону завдяки низькому оподаткуванню та м'якому регулюванню. За оцінками, 50% світових транскордонних активів та пасивів SOFC залучають та утримують іноземний капітал, у той час як COFC є привабливими проміжними пунктами призначення у маршруті міжнародних інвестицій та дозволяють переводити капітал без оподаткування. Умовно ідентифікують 24 SOFC. Крім того, невелика група з п'яти країн – Нідерланди, Сполучене Королівство, Ірландія, Сінгапур та Швейцарія – спрямовує більшу частину корпоративних офшорних інвестицій через канали-посередники. Кожна юрисдикція такого «каналу» спеціалізується на певній географічній галузі, і є відчутна спеціалізація за секторами промисловості. Попри уявлення про ОФЦ як про малі екзотичні острови, які не підлягають регулюванню, багато підприємств, що виступають COFC і SOFC, належать високорозвиненим країнам [5-8].

### Список використаних джерел:

1. 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.
2. Резнікова Н. В. Економічна кон'юнктура розвинених країн: навч. посіб. у 2-х ч. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. Ч.1. 422 с.
3. 2021 Global Tax Survey: Beyond BEPS. URL: <https://www.taxathand.com/article/19178/Australia/2021/2021-Global-Tax-Survey-Beyond-BEPS-available>
4. Bernardo J., Fichtner J., Takes F. W., Heemskerk E. M. Uncovering Offshore Financial Centers: Conduits and Sinks in the Global Corporate Ownership Network. URL: <https://www.nature.com/articles/s41598-017-06322-9.pdf>
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. Supreme Court's interpretation of "offshore" affects crews and may affect Pes. URL: <https://www.taxathand.com/article/20251/Norway/2021/Supreme-Courts-interpretation-of-offshore-affects-crews-and-may-affect-PEs>
7. Global minimum tax: Frequently asked questions. URL: <https://www.taxathand.com/article/18945/Hong-Kong/2021/Global-minimum-tax-Frequently-asked-questions>
8. Potential effects of global minimum tax on Caribbean countries, including Barbados. URL: <https://www.taxathand.com/article/19084/Barbados/2021/Potential-effects-of-global-minimum-tax-on-Caribbean-countries-including-Barbados>

**Н. О. Євтушенко,**  
*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри менеджменту,  
Державний університет телекомунікацій, м. Київ*

---

## **ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ НАЛАГОДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ БІЗНЕС-ВЗАЄМОДІЇ**

Консалтинг у сфері юридичних послуг сьогодні є актуальною, але все ще недостатньо поширеною темою. Аналіз стану ринку юридичних послуг свідчить про їх затребуваність оскільки законодавство, що стосується діяльності комерційних організацій та зовнішньоекономічної діяльності, змінюється досить швидко, і часто юристи підприємств не встигають устежити за останніми змінами.

Вітчизняні компанії стикаються з виробничою необхідністю підготовки (перегляду) установчих документів або договорів про господарську діяльність, що регулюють взаємовідносини з основними стекхолдерами (державними підприємствами, постачальниками та покупцями, посередниками, штатними та позаштатними працівниками).

Зарахування юриста в штат компанії дозволить вчасно отримати юридичні послуги в повному обсязі відповідно до виниклих обставин. Однак створення юридичного відділу або відкриття посади юриста є умовами великих та середніх за розміром компаній. Для маленьких компаній, які починають своє становлення та розвиток, та які не створюють додану вартість та прибуток, запрошення юриста в штат є невиправленим, а іноді непосильною витратою коштів.

Зазначені обставини ускладнюють діяльність вітчизняних компаній та знижують рівень їх конкурентоспроможності. У зв'язку з цим поширюється тенденція зміцнення бізнес-взаємодії між юридичними відділами вітчизняних компаній та сторонніми юридичними компаніями як універсальної форми взаємозв'язку між компаніями, де окрема юридична компанія починає виконувати функції консультанта.

Вважаємо, що юридичний консалтинг у процесі налагодження бізнес-взаємодії з компанією-замовником фактично реалізує зміст консалтингової взаємодії, яку прийнято визначати як професійний комунікативний процес між суб'єктами економічних відносин у кому-

нікативному просторі з приводу вирішення проблемних ситуацій підприємств-замовників консалтингових послуг відповідно до підвищення їх потенційних можливостей в сфері управління, функціонування та розвитку [1].

В умовах глобалізаційних перетворень та постійних змін між гравцями ринку пропонуємо юридичну компанію розглядати як посередника консалтингових послуг у правовій сфері. Вважаємо, що юридична компанія як і будь-яка компанія в інших сферах діяльності здатна надавати консалтингові послуги, які доречно розглядати як нетоварну форму задоволення потреб підприємств-замовників, що відбувається у процесі реалізації професійної діяльності консультантів [2]. У свою чергу, юридичний консалтинг має тенденції стати частиною загального бізнес-консультування, що сприятиме формуванню нової бізнес-взаємодії між суб'єктами господарювання у напрямку розвитку комплексного обслуговування замовників юридичних послуг.

В даних умовах доцільним є створення юридичного консалтингового центру з обслуговування бізнесу на рівні регіону, у склад якого будуть входити ряд невеликих юридичних компаній. Ці компанії будуть надавати специфічний асортимент послуг (продуктів) за допомогою професійної бізнес-взаємодії через ефективну систему професійних та специфічних комунікацій. Вважаємо, що основною метою юридичного консалтингового центру є вдосконалення правової сфери у певному регіоні, а основним видом діяльності – надання різних юридичних послуг за сегментами.

Ключовим у створенні юридичного консалтингового центру з обслуговування бізнесу на рівні регіону доцільно ро етап формування ефективної моделі бізнес-взаємодії та функціонування юридичної компанії, яка буде надавати якісні послуги підприємствам-замовникам. У зв'язку з чим будуть відбиратися ті процеси та види діяльності, які характеризуються як більш ефективні робочі процедури, методики і технології. Також постане необхідним визначити функції юрист-консультантів, опрацювати посадові інструкції за обов'язками, організувати структурні одиниці, розробити програму підготовки юрист-консультантів. Цей етап передбачає формування калькуляції вартості робіт і послуг, створення інформаційної системи і тестування моделі функціонування нового юридичного консалтингового центру у вигляді експерименту по реалізації юридичних послуг.

Вважаємо, що при створенні юридичного консалтингового центру з обслуговування бізнесу доцільно враховувати фінансову підтримку з боку органів державної влади на регіональному рівні щодо реалізації конкретних інвестиційних проектів розвитку економіки регіону. Однак це можливо тільки у разі, якщо внутрішні технології таких юридичних консалтингових центрів будуть приведені відповідно до регіональних та світових стандартів. Будь-який потенційний клієнт вважає найбільш привабливими кандидатами для стратегічної співпраці юридичні компанії, «побудовані за правилами» з налагодженими бізнес-процесами.

Отже, створення юридичного консалтингового центру з обслуговування бізнесу на рівні регіону може стати дуже перспективним заходом та дієвим інноваційним механізмом для розвитку підприємств у регіоні.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Євтушенко Н.О. Компаративний аналіз поняття «консалтингова взаємодія». Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2017. № 1(19). С.42-50. URL: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/1451>
2. Yevtushenko N., Salo A. Consulting in increasing innovative activities of enterprises of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2021. Vol. 7 (2). P. 65-76. URL: <http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/1099>

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

---

## **ІСТОРИЧНІ ТА МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ**

Останніми десятиліттями однією з головних тенденцій розвитку економіки і суспільства загалом є проникнення інформаційних технологій у різні сфери діяльності людини [7, с. 9]. Завдяки цифровій економіці та технічному прогресу формується високорозвинута економіка в якій змінюються види та форми ведення бізнесу, що у свою чергу супроводжується процесом «праця й навчання». Для більшості працездатних людей, такий підхід приносить безліч переваг (швидке робоче місце, внутрішня мобільність, віддалена робота, відповідне навчання, професіоналізм, сталий розвиток). Однак в умовах кризи або економічного спаду, переваги цифрової економіки перетворюються на недоліки (різке зростання безробіття, соціальна напруженість) [8]. Зазначене стало особливо помітним починаючи з 2020 року під впливом пандемії, яка завдала найсерйознішого удару по економіці України, рівень безробіття значно підвищився. Тому дослідження стану безробіття в сучасних умовах є надзвичайно актуальним.

Держава як регулятор суспільних відносин, здійснює політику в соціальній, політичній, економічній сферах і забезпечує сталий розвиток країни. На сьогодні до основних причин, які дестабілізують економіку України слід віднести: високий рівень безробіття, інфляція, трудова міграція, низький рівень заробітної плати та купівельної спроможності населення, нерегульована ситуація на сході держави тощо [3, с. 69].

В XVI ст. жебрацтво стало вважатися ледве не гріхом. А оскільки жебраки, позбавлені милостині, були загрозою для суспільства, турботу про незаможних стала брати на себе держава. Так, перші закони, що регулювали життя безробітних, з'явилися в XVI столітті в Англії. У 1563 році був прийнятий закон, відповідно до якого всі нужденні в Англії поділялися на три категорії: «достойні бідняки», до яких належали інваліди, вдови і сироти; «достойні безробітні» – особи, які могли і хотіли

працювати, але не могли працевлаштуватися, і «недостойні бідняки», – особи, які не працювали через відразу до праці [5].

Безробіття є складним соціальним явищем, яке деформує ринок праці. Згідно ст. 1. Закону України «Про зайнятість населення» безробіття – це соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування [2].

Відповідно до ст. 43 Закону України «Про зайнятість населення», статус безробітного надається [2]: особам працездатного віку до призначення пенсії (зокрема, на пільгових умовах або за вислугу років), які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів; особи молодші шістнадцяти років, які працювали і були звільнені у зв'язку з припиненням або перепрофілюванням підприємства, скороченням чисельності штату; особи з інвалідністю, які не досягла пенсійного віку та отримують пенсію по інвалідності або соціальну допомогу.

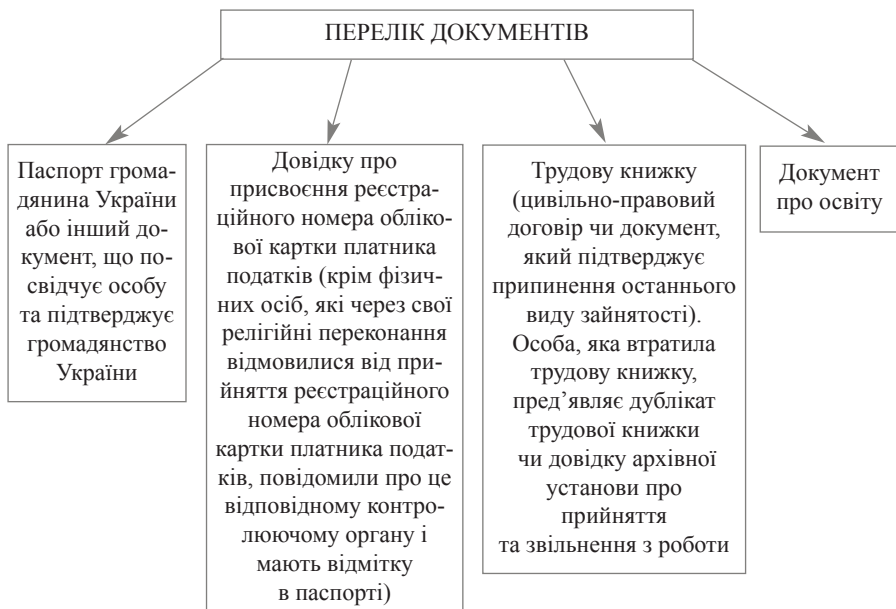
Відповідно до п. 1 п. 4 та п. 17 «Порядку, для надання статусу безробітного особа, яка шукає роботу», повинна подати заявку про надання статусу безробітного та пред'явити відповідні документи (Рис. 1.).

Кожен громадянин України, який залишився без роботи має право на отримання компенсації від держави у вигляді допомоги по безробіттю. Мінімальний розмір такої допомоги для осіб, які мають страховий стаж шість або більше місяців складав 1800 грн. Для осіб у яких страховий стаж менше шести місяців – 650 грн. Максимальна сума допомоги по безробіттю у 2021 р. становила: з 01.12.2020 – 9080 грн; з 01.07. 2021 – 9516 грн; з 01.12.2021 – 9924 грн.

В більшості європейських країнах рівень безробіття, в березні 2021 року, не перевищував 7,3 % [6]. В той же час, в Україні, рівень безробіття переважав 9,9 %. Для більш детального аналізу дослідимо період з 2005 по 2021 роки (Рис. 2.). Так, в Україні зафіксовано найвищий рівень безробіття за чотири роки. Згідно даних державної служби статистики України, тільки за I кв. 2021 року він становив 10,5% (1,9 млн. осіб) при кількості зайнятих 55 % (15,4 млн. осіб).

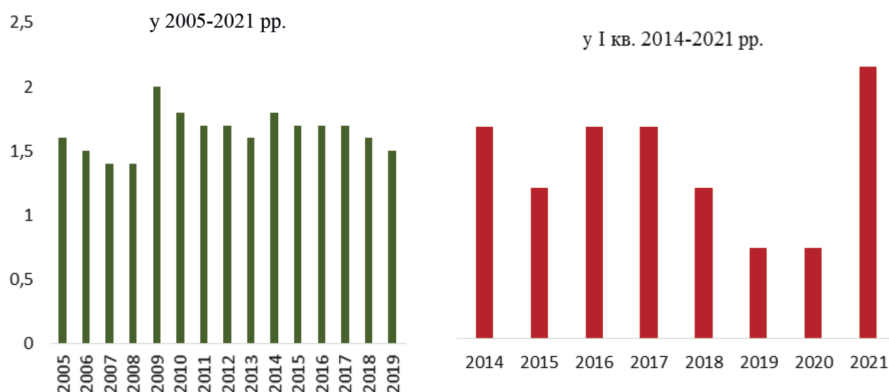
З Рис. 2. видно, що у 2005 році середній рівень безробіття був на рівні 1,6 млн. осіб. Проте у 2006 році він знизився до 15, млн. осіб. В період з 2007 по 2008 роки рівень безробіття був 1,4 млн. осіб. У 2009 році спостерігається найвищий рівень безробіття серед населення віком від





**Рис. 1. Перелік документів, які необхідно пред'явити для отримання статусу безробітної особи в Україні**

*Джерело: побудовано автором на основі [4]*



**Рис. 2. Середня кількість безробітних серед українців віком від 15 до 70 років, млн. осіб**

*Джерело: складено автором на основі [1]*

15 до 70 років – 2 млн. осіб. Протягом 2010–2013 років рівень безробіття знизився. Однак у 2014 році він помітно зрів і 1,8 млн. осіб набули статусу безробітних. У 2018 році, 1,6 млн. економічно активних громадян були безробітними. Протягом 2019–2021 років простежується поступове зростання рівня безробіття з 1,5 млн осіб до 1,8 млн. осіб. Як бачимо, вітчизняна економіка досить сильно потерпає від пандемії COVID-19. Згідно спостережень Світової організації здоров'я, в Україні у 2020 році найсуттєвіше в загальному обсязі безробітних зріс рівень безробіття серед молоді. Так, якщо у 2019 році безробіття серед молоді оцінювалося в 9,8 %, то у 2020 році в 17,92 %. При цьому, як зазначають експерти Світової організації здоров'я, 45 % молодих безробітних в Україні вікової категорії 16-24 роки не мають першого досвіду роботи і навіть не можуть знайти тимчасову першу роботу [9]. Така ситуація сприяє тому, що утворюється група економічно активних громадян, які змушені вимушено бути тривало безробітними. Цей фактор від впливом COVID-19 утворює ризик професійної деградації серед найбільш вмотивованої та активної частини українського суспільства.

Таким чином, нинішня криза на вітчизняному ринку праці, викликана пандемією COVID-19, формує довготривалу тенденцію нездатності знайти постійне робоче місце для економічно активного населення. Водночас, варто зауважити і той факт, що в Україні, 24 лютого 2022 року, було оголошено військовий стан відповідно до ст. 106 п. 20 ч. 1 Конституції України та Закону України «Про правовий режим воєнного стану» у зв'язку з військовою агресією Російської Федерації проти України. Така ситуація свідчить про те, що Україна стає інвестиційно непривабливою, що в свою чергу може призвести не тільки до зростання рівня безробіття, але й до глибокої економічної кризи в цілому. Тому виважена економічна політика повинна передбачати, в найближчій перспективі, залучення економічно активних громадян до самозайнятості, шляхом надання їм пільгових кредитів для започаткування бізнесу; запровадження податкових канікул для тих підприємств, які зможуть надати більш ніж 40 % робочих місць для вимушено переміщених осіб.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 № 5067-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text>

3. Підгірна В. С., Водянка Л. Д., Лаврук І. Г. Безробіття в Україні: актуальні проблеми і шляхи вирішення. *Економіка та держава*. 2019. № 5. С. 68–71. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/5\\_2019/16.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/5_2019/16.pdf)
4. Порядок реєстрації, перереєстрації безробітних та ведення обліку осіб, які шукають роботу: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2018 р. № 792. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/792-2018-%D0%BF#Text>
5. Попов С. В. Безробіття, його сутність та історія боротьби з цим явищем. URL: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/FP/2008-1/08pvczsj.pdf>.
6. Рівень безробіття в Україні та Європі 2021 – порівняння країн. URL: <https://ua.europa.jobs/art-riven-bezrobittia-w-ukraini-ta-ewropi-2021-porivniania-krain/>
7. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. URL: [https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020\\_digitalization.pdf](https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf)
8. COVID-19 and the world of work. Sectoral impact, responses and recommendations. URL: [https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/sectoral/lang--en/index.htm](https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/sectoral/lang-en/index.htm)
9. WHO Coronavirus Disease (COVID-19) Dashboard. URL: <https://covid19.who.int/>

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

## **«НЕСУМЛІННА ЛОКАЦІЙНА ПОДАТКОВА КОНКУРЕНЦІЯ» ЯК ОБЕРНЕНА СТОРОНА ПОДАТКОВОГО ІНЖИНІРИНГУ В ОФШОРНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРАХ**

У практиці ОЕСР у 1998 році з'явився спеціальний термін «несумлінна податкова конкуренція» (англ. *«Harmful Tax Competition»*) [1], що веде до переливу податкових ресурсів від неофшорних держав до офшорів, що завдає безперечної шкоди розвиненим країнам. Проте офшорні держави нормально розцінюють таку ситуацію та вважають її можливістю забезпечення економічного розвитку своїх національних економік. Часто також використовується термін «локаційна конкуренція» (англ. *«locational competition»*) [2], що є конкуренцією за залучення факторів виробництва, а одним з інструментів даної конкуренції є податкова політика. Якщо країна надає інфраструктуру, дає гарантії політичної та економічної стабільності, недоторканності власності, то капітал не «втікатиме» з неї, навіть якщо податкові умови будуть відносно непривабливими. Уряди офшорів обґрунтовано вважають, що немає об'єктивних причин для сумісності національних рівнів оподаткування країн світу. Розвинені країни, критикуючи практику офшорного бізнесу, часто вважують, що офшорні зони, акумулюючи капітал, потім реінвестують їх у розвинені країни.

Розвинені країни висловлюють дедалі серйозніше занепокоєння з приводу офшоризації сучасної світової економіки, нелегального витоку капіталу. Особливо гостро ця ситуація стоїть для великих «податкових гаваней», наприклад Великобританії. Позиція офшорів щодо свободи торгівлі щодо капіталу як фактора виробництва є виправданою, оскільки з погляду підприємництва, офшоризація оптимізує податкове планування, розширює доступ до міжнародних фондових ринків, ринків валют та міжнародних фінансів загалом, тобто в цілому сприяє виходу суб'єктів бізнесу на світовий ринок [3]. До негативних наслідків розвитку офшор-

ного бізнесу для світової економіки в цілому та міжнародного руху капіталу, зокрема, відносять: відтік капіталу з різних груп країн, що дестабілізує їх економічний розвиток; легалізацію доходів, отриманих злочинним шляхом та (в останні роки) зростання фінансування тероризму; нестабільність розвитку національних економік через зростання емісії коштів у розвинених країнах; акумулювання капіталу, що «не працює» на цілі економічного розвитку; зростання нестійкості фондового ринку, мінливість податкових та відсоткових ставок через вільну транскордонну міграцію великих обсягів фінансових коштів; нестійкість та коливання попиту на капітал, що не відповідає реальній ситуації на світових валютних та фінансових ринках; погіршення інвестиційних рейтингів окремих країн та зростання навантаження на платіжний баланс; витік інвестиційних ресурсів, які могли б йти на реалізацію цілей економічного розвитку та зростання; звуження бази оподаткування та надходження податків до бюджету; зростання витрат на безпеку кордонів держави (боротьба з контрабандою), що веде до перерозподілу фінансів в економіці; реалізація необгрунтованої макроекономічної, податкової та валютної політики окремими країнами через відсутність детальних знань про офшорний бізнес.

Серед специфічних причин, які сприяли популяризації офшорних моделей ведення бізнесу та зробили їх невід'ємним компонентом сучасної світової економіки: глобалізація, внаслідок якої зросли можливості доступу до фінансових ринків зарубіжних країн; гарантованість низькоподаткових/безподаткових режимів; безпека комерційної таємниці; можливості скористатися порівняно сучасним сервісом, який надають офшори; небажання персоніфікації чи ідентифікації свого бізнесу з певною країною; можливості щодо оптимізації діяльності та спрощення порядку реєстрації компанії. Спочатку основою концепції офшорного бізнесу були відмінності у резидентському та територіальному підходах до оподаткування. Відмінності у режимах оподаткування окремих країн дозволяли отримувати реальну вигоду. Водночас неконтрольований рух капіталу в офшорних зонах негативно позначається на стані сучасної світової фінансової системи, тому наслідки використання офшорних схем стали глобальними. Протидія розвитку офшорного бізнесу в зарубіжних країнах почалося з того, що перенесення виробництва в країни з відносно низькою вартістю праці призводить до втрати робочих місць на своєму внутрішньому ринку і цим погіршує соціально-економічну ситуацію [4].

Заснування організації FATF (Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей) та особлива увага організації ОЕСР до проблем ухилення від сплати податків та «відмивання» грошей через офшорні компанії стимулювала багато держав до розробки політики протидії недобросовісній податковій конкуренції. Часто всі заходи, які вживаються країнами, не були ефективними через незадовільну інвестиційну ситуацію в національних економіках, оскільки більшість суб'єктів бізнесу використовують офшорні схеми через несприятливий клімат здійснення офшорного бізнесу всередині своєї країни.

Податковий інжиніринг з позицій фінансових офшорних центрів (OFC) може набувати двох форм прояву:

1) **Планування податків (з врахуванням можливостей існуючого законодавства)** — ситуація, коли заможні особи користуються сприятливим податковим середовищем та податковими угодами з OFC, часто за участю офшорних компаній, трастів та фондів. Існує також ряд схем, які, хоч і виправдані з юридичної точки зору, передбачають заплутаність та контраверсійність трактувань і часто включають типи трастів, недоступні в країні проживання клієнта. Багатонаціональні компанії спрямовують діяльність через низькоподаткові OFC, щоб оптимізувати сплату податків за рахунок трансфертного ціноутворення, тобто товари можуть виготовлятися, реалізовуватися і т.д. *onshore*, але рахунки-фактури виписуються в *offshore* міжнародною комерційною компанією, що належить багатонаціональній компанії, яка свідомо переказує прибутки, отримані *onshore* в режимі із низьким оподаткуванням.

2) **Ухилення від сплати податків та відмивання грошей (із ухиленням від оподаткування, передбаченого законодавством)**. Існують також приватні особи та підприємства, які покладаються на банківську таємницю, щоб уникнути декларування активів та доходів у відповідних податкових органах. Ті, хто переміщує гроші, отримані від незаконних операцій, також прагнуть максимальної таємності від податкових та кримінальних розслідувань [5;6].

Авторський колектив Р. Філіпса, А. Петерсен і Р. Палана [7], як окрему форму прояву податкового інжинірингу OFC, виокремлюють практику податкового арбітражу за допомогою гібридної невідповідності та корпоративних податкових ігор, яка в останнє десятиліття привернуло серйозну увагу. ОЕСР, ЮНКТАД та різні органи ЄС зробили велику роботу зі зіставлення різних схем транскордонного ар-

бітражу. Фактично поняття юрисдикційного арбітражу відноситься до «корпоративних структур», тобто до двох або більше корпоративних структур, вбудованих в екосистему БНП, організованих для використання прогалін, лазівок та сліпих зон у національних правилах для зниження загального корпоративного оподаткування. Розуміння арбітражу починається з аналізу юридичної структури фірм. Юридична структура фірм належить до організації корпоративного холдингу та створення корпоративних груп з юридичними інструментами, включаючи агентські, договірні та майнові права. Історично, аналіз форм власності був присвячений контролю акціонерів та його впливу на продуктивність та ефективність. Хоча кожна зі схем доволі складна (а радше заплутана) і застосовується до дуже специфічних умов господарювання та видозмінюється залежно від секторальної приналежності компанії, вони мають певні спільні риси. По-перше, ці схеми незмінно складаються з певних угод про капітал материнської та дочірньої компанії між афілійованими членами групи, де сукупність цих угод становить юридичну структуру фірми. По-друге, як демонструє практика Apple, найважливіший фактор у такому витонченому податку на гібридну невідповідність схеми ухилення — не просто комбінація відмінних між собою схем ухилення від податків, а спосіб, в який різні дочірні компанії беруть участь у арбітражних спорах на території «третіх» країн, використовуючи невідповідність законодавства. По-третє, у гібридних механізмах невідповідності використовується юридична особа-посередник у третій країні, що сприяє «поглибленню» корпоративної організації, через залучення складно підрядних між собою юридичних осіб-посередників, які працюють у юрисдикціях OFC. По-четверте, найвідоміші випадки арбітражу незмінно пов'язані з посередництвом юридичних фірм, зареєстрованих в офшорах. Це зазвичай не традиційні юрисдикції з низькими податками в державах-офшорах, а клас юрисдикцій, які отримали високі бали в індексі корпоративних податкових притулків мережі Tax Justice Network. До них входять Нідерланди, Швейцарія, Люксембург, Сінгапур, Гонконг, Ірландія та Кіпр, які активно прагнуть залучити регіональні холдингові компанії.

---

#### Список використаних джерел:

1. Hines Jr. J.R. Harmful Tax Competition and its Harmful Remedies. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/232685569.pdf>

2. Roin J. Competition and Evasion: Another Perspective on International Tax Competition. URL: [https://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=8885&context=journal\\_articles](https://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=8885&context=journal_articles)
3. 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.
4. Резникова Н.В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости. *Modern Science – Moderní věda*. 2016. № 2. P. 52-55.
5. Offshore Financial Centers IMF Background Paper. URL: <https://web.archive.org/web/20070927201811/http://www.internationalmonetaryfund.com/external/np/mae/osshore/2000/eng/back.htm#II>
6. Kemsley D., Kemsley S.A., Morgan F. T. Tax Evasion and Money Laundering: A Complete Framework Forthcoming. URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3701758](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3701758)
7. Phillips R., Petersen H., Palan R. Group Subsidiaries, Tax Minimization and Offshore Financial Centres: Mapping Organizational Structures to Establish the “in-betweeners” Advantage. URL: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1057/s42214-020-00069-3.pdf>



**В. С. Ільніцький,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»;*

Науковий керівник:

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

---

## **ЗАСТОСУВАННЯ ГЕЙМІФІКАЦІЇ ЯК ЕФЕКТИВНОГО ІНСТРУМЕНТУ УПРАВЛІННЯ**

Гейміфікацію можна описати як «використання елементів ігрового дизайну в неігровому контексті» [1]. Застосування гейміфікації є потенційним рішенням, якщо компанії планує підвищити мотивацію або активність користувачів, клієнтів або співробітників. Найпоширенішим способом застосуванням гейміфікації є використання таких елементів, як бали, рівні, таблиці лідерів, досягнення та значки [2].

На сучасному етапі розвитку гейміфікації існує багато прикладів її успішного застосування в різних сферах, зокрема [3]:

1) система охорони здоров'я сьогодні потребує реформування, так як навіть на заході, чи в США, де медичне обслуговування надається на високому рівні, є свої проблеми. Ці проблеми пов'язані з медичним страхуванням, вартістю послуг лікарів, здоровим способом життя і т. д. У цьому випадку за допомогою різних механік можна придумати масу проєктів, які спонукатимуть людей вести здоровий спосіб життя, дбати про медичне страхування, більше читати і дізнаватися про здоров'я, ставати грамотнішими і освіченішими в темі профілактики та зміцнення здоров'я. Все це стає можливим завдяки тому, що сьогодні ми знаємо, що гейміфікація є найпотужнішим інструментом мотивації. Якщо раніше робити щось було нудно та нецікаво, то сьогодні буде цікаво та надихаюче.

2) Принципи гейміфікації застосовуються в соціальних проєктах, щоб залучати людей робити добрі справи, а не сидіти склавши руки. Це в більшій мірі стосується благодійних фондів, які займаються дітьми, молоддю, збиранням коштів на лікування хворих, дитячим будинком. Гейміфікація дозволяє людям не просто спостерігати за тим,

що відбувається, а й самим ставати безпосередніми учасниками всіх процесів.

3) Гейміфікація останнім часом використовується активно також в бізнесі, зокрема в сфері маркетингу, сприяючи залученню потенційних клієнтів. Як відомо, бізнес та продажі будуються на довірі, тому важливо, щоб маркетологи прагнули не просто логічно обґрунтувати свої рішення, але також щоб вони вміли залучати людей до діалогу, вміли побудувати взаємини. У цьому якраз і допомагає гейміфікація.

В маркетинговій діяльності гейміфікація застосовується до створення різних ігрових моделей поведінки. Важливо тестувати всі акції та активності та розуміти, що гейміфікація – це не лише проведення конкурсів із роздачею призів. Це щось більш опрацьоване.

4) Освіта. Наприклад в освітньому процесі, якщо подавати матеріал, що вивчається, інтегруючи його в певну цікаву розповідь – це може підвищити мотивацію та зацікавленість слухачів. Елементи конкуренції, такі як таблиці лідерів, певні значки чи відзнаки можуть бути корисними, так як вони є ознаками певного прогресу в рамках вивчення чи опанування курсу.

Дослідження показали, що студенти, які отримували відгуки про свою роботу через призму конкуренції, мали нижчий рівень невдач і навчалися більше. Незважаючи на позитивні відгуки, щодо результатів застосування гейміфікації в освітньому процесі, проте на практиці були виявлені і недоліки, зокрема, одне дослідження показало, що студенти, які брали участь у гейміфікованому курсі, менше відвідували заняття в аудиторіях і мали гірше виконували письмові завдання [4].

5) Гейміфікація також застосовується у HR-відділах:

- гейміфікація як інструмент рекрутингу (наприклад, оцінка та атестація персоналу може здійснюватися на основі тестування);
- гейміфікація як інструмент програм адаптації чи програм подолання дезадаптації працівників;
- гейміфікація як інструмент мотивації персоналу (наприклад, компанія Unilever використовує систему «спонтанних винагород», яка передбачає винагороди співробітників відповідно до їх здібностей та інтересів. Хтось вибирає як винагороду квитки до театру, хтось – пляшку якісного та дорогого напою, хтось – путівку на відпочинок на всю сім'ю);
- гейміфікація як метод, який забезпечує підвищення ефективності навчання працівників на робочому місці;

- гейміфікація як інструмент, що забезпечує підвищення ефективності впровадження інновацій у компанії (наприклад, в деяких компаніях створюються внутрішні портали, де кожен співробітник може запропонувати свою ідею для впровадження в компанії, а інші можуть навіть проголосувати, та вибрати найцінніші на їх розсуд ідеї.

Причинами популяризації гейміфікації є:

- 1) підвищення рівня залучення персоналу до роботи;
- 2) суттєве спрощення адаптації персоналу;
- 3) можливість ефективно мотивувати персонал до навчання та підвищувати його практичну спрямованість;
- 4) покращення якості підбору фахівців;
- 5) збільшення продажів та доходу підприємств;
- 6) можливість зробити процес кар'єрного зростання прозорим та зменшити рівень плинності кадрів.

Як показує практика, гейміфікація позитивно впливає як результати компаній вцілому, так і на окремих співробітників, зокрема. Завдяки даному методу:

- 1) рутинна робота перетворюється на захоплюючий ігровий процес; висока залученість персоналу, спрощує виконання поставлених завдань;
- 2) розвивається творче та неординарне мислення;
- 3) збільшуються можливості самореалізації персоналу;
- 4) збільшується рівень згуртованості колективу тощо.

---

### Список використаних джерел:

1. Deterding S., Dixon D., Khaled R., Nacke L. From game design elements to gamefulness: defining gamification. URL: [https://www.academia.edu/2598681/From\\_game\\_design\\_elements\\_to\\_gamefulness\\_defining\\_gamification](https://www.academia.edu/2598681/From_game_design_elements_to_gamefulness_defining_gamification)
2. Гринчак Н. А. Гейміфікація як засіб підвищення самомотивації персоналу. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2021. С. 180-182. URL: <http://194.44.12.92:8080/jspui/handle/123456789/6008>
3. Hamari J., Koivisto J., Sarsa, H. Does gamification work? – A literature review of empirical studies on gamification. URL: [https://www.lescahiersdelinnovation.com/wp-content/uploads/2019/06/2014-hamari\\_et\\_al-does\\_gamification\\_work.pdf](https://www.lescahiersdelinnovation.com/wp-content/uploads/2019/06/2014-hamari_et_al-does_gamification_work.pdf)
4. Gamifying learning experiences: Practical implications and outcomes / [A. DomíNquez, J. Saenz-De-Navarrete, L. De-Marcos, L. Fernández-Sanz, C. Pagés, J.J. MartíNez-HerráIz]. *Computers & Education*. 2013. № 63. P. 380-392. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0360131513000031>

**С. О. Ішук,**  
*доктор економічних наук, професор,  
завідувач відділу проблем реального сектора економіки регіонів,  
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього  
НАН України, м. Львів*

## **ВТРАТИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ВНАСЛІДОК ПОВНОМАСШТАБНОЇ ВІЙНИ З РФ**

Національна економіка є експортоорієнтованою – понад третина ВВП України (34,01% у 2021 р.) формується за рахунок надходжень від експортних операцій. Відтак експортний потенціал без перебільшення є одним із гарантів економічної безпеки нашої країни. У структурі вітчизняного експорту традиційно домінували сировинні позиції, а саме: чорні метали (товарна група XV.72) – 20,5% у 2021 р.; зернові культури (II.10) – 18,1%; руди, шлак і зола (V.26) – 10,5%; жири та олії (III.15) – 10,3%.

Із початку повномасштабної війни РФ проти України вітчизняний експортний потенціал зазнав суттєвих втрат. Так, Міністерство економіки повідомило, що у березні 2022 р. обсяг експорту з України скоротилися майже удвічі, порівняно з лютим, і становив \$2,7 млрд. Найбільшою статтею експорту (16,3%) у березні стала залізна руда – 3,1 млн. т (проти 3,7 млн. т у лютому) вартістю \$439 млн., тоді як експорт металів (традиційно ключова позиція) майже припинився.

Скорочення експорту металів обумовлене двома причинами, першою з яких є *падіння виробництва*. Зокрема, за даними Металургпрому [1], металургійні підприємства у першому кварталі скоротили випуск сталі на 31,2% (до 3,64 млн. т), порівняно з аналогічним періодом 2021 року. Водночас обсяги виплавки чавуну за цей період зменшилися на 34,1% (до 3,49 млн. т), а виробництво прокату – на 34,2% (до 3,12 млн. т). Своєю чергою, падіння металургійного виробництва спричинене втраченою щонайменше 30% потужностей: значних руйнувань зазнали «ММК Ілліча» і «Азовсталь» – другий і третій за розмірами металургійні заводи України з активами \$1893 млн. і \$1444 млн. відповідно, а також Авдіївський коксохімічний завод (\$343 млн.), що доповнює названі заводи у виробничому ланцюгу. Проте, у квітні відновили свою роботу найбільший в Україні металургійний завод «Арселор Міттал Кривий Ріг» і четвертий за величиною завод – «Запоріжсталь». Також у Дніпропетровській обла-

сті після оновлення виробничих потужностей відновив роботу із завантаженням 100% прокатний цех одного з металургійних заводів, яких у регіоні зараз функціонує 14. Водночас підприємства з видобутку залізної руди працюють на 30-40% потужності.

Другою причиною скорочення українського експорту є кардинальне порушення логістики, передусім морської, через блокаду морських портів з боку РФ, внаслідок чого Україна втрачає щомісяця 1,5 млрд. доларів. На морські перевезення у 2021 році припадало 62% від загальної вартості товарів (у доларовому еквіваленті), що експортувалися з України, тоді як на автомобільні – 23%, а залізничні – 12%. Унаслідок блокування портів найбільше постраждав аграрний експорт, обсяги якого в березні, порівняно з лютим, знизилися вчетверо і в абсолютному вираженні склали: 1,108 млн. т кукурудзи, 309 тис. т пшениці, 118 тис. т соняшникової олії, 40 тис. т соєвих бобів. Окрім того, у цій статистиці врахована частка вантажів, які встигли відправити через українські порти у перші дні війни. Попри те, залишків базових сільськогосподарських культур в Україні достатньо, аби забезпечувати експорт на звичайному рівні. Його необхідно здійснювати, оскільки в Україні немає достатніх потужностей зерносховищ. Відповідно є ризик втрати частини експортної бази (і валютної виручки) через загрозу псування зерна, зернових та олійних культур, хоча Державна продовольчо-зернова корпорація продовжила дію пільгового періоду на їх зберігання. У цих умовах активізація зусиль держави у напрямку відновлення логістики, зокрема за підтримки європейських партнерів і ООН [2], є основою стабілізації національної економіки.

Теоретично Україна може експортувати 600 тис. т зерна через 13 митних переходів на кордоні з Польщею, Словаччиною, Румунією та Молдовою [3]. Однак, з огляду на складну ситуацію з посівною кампанією ярих культур у регіонах, де велися або ще продовжуються бойові дії (за оптимістичними прогнозами, втрати посівних площ складуть 20%), виробництво зернових в Україні очевидно знизиться. Так, у поточному сезоні очікується урожай на рівні 63 млн. т (проти 106 млн. т у минулому сезоні), а потенціал експорту зерна, відповідно, становитиме 30-32 млн. т (проти 44,9 млн. т у 2020-2021 маркетингових роках), тобто опуститься нижче рівня 2013-2014 маркетингових років.

Також в Україні спостерігається суттєве скорочення експортного потенціалу олійно-жирового сегменту АПК, який переважно зосереджений

в областях, на території яких ведуться активні бойові дії (Запорізькій і Харківській) та прилеглих до них (Дніпропетровській і Полтавській). Із початку війни переробні заводи зупинились, але невдовзі відновили роботу, і сьогодні працює шість із них [4]. Олійна галузь повністю експортоорієнтована, оскільки внутрішнє споживання складає лише 400 тис. т, а 95% виробленої продукції йде на експорт, який раніше здійснювався переважно морським шляхом.

Потенційно, за умови злагодженої роботи підприємств, внутрішньої логістики та залізниці, Україна може експортувати до кінця поточного сезону близько 600-800 тис. т соняшникової олії. Але досягти цього на практиці, тобто фізично відвантажити такі обсяги товару буде дуже складно через обмежену пропускну здатність станцій-переходів, оскільки в напрямку західних кордонів залізничним транспортом активно перевозиться й інша експортна продукція. Окрім того, ціни попиту на соняшкову олію з поставкою до Румунії і Польщі впали до 1500-1600 \$/т, але попри зростання дефіциту соняшникової олії у роздрібних мережах Німеччини, Франції і Великої Британії, закупівлі стримуються в очікуванні подальшого зниження цін під тиском зростаючої пропозиції з боку України [5]. Водночас в Індії та Туреччині ціни залишаються на високому рівні (1800-2000 \$/т з доставкою), тому українські трейдери шукають шляхи перевалки олії в портах Румунії і Болгарії, щоб відновити експорт морськими шляхами.

Враховуючи всі названі обставини, а також значний період простою олійних заводів і майже повну відсутність торгівлі на зовнішньому ринку в першій половині березня, до кінця поточного сезону з України може бути вивезено не більше 300 тис. т олії. За більш оптимістичних умов та активного сприяння усіх сторін цей обсяг може бути збільшено до 400 тис. т, що може стати мінімумом за останні дев'ять маркетингових років. Виходячи з потенційних можливостей експорту, будуть визначатися й обсяги переробки насіння соняшника на вже запущених заводах, і розглядатись доцільність запуску виробництва на тих, які ще перебувають у простої.

Звідси виникає загроза для перспектив подальшого функціонування експортоорієнтованих переробних підприємств. Подолання цієї загрози лежить у площині компетенцій органів державної влади, які повинні керуватися винятково інтересами національної безпеки як у поточному періоді, так і в стратегічній перспективі. Йдеться про сприяння у доступі

до логістичних ланцюгів. Пріоритетом має стати експорт продукції з вищою доданою вартістю, що дозволить збільшити надходження валютної виручки. До прикладу, вартість 1 цистерни олії становить \$120 тис., що еквівалентно вартості 4-5 цистерн зерна.

Блокування морських портів спричинило різке скорочення експортних поставок з України, а відтак, – поступову втрату «традиційних» лідерських позицій на світовому ринку, передусім металургії та агропродукції. Звільнені ніші оперативно займають конкуренти (серед яких РФ, Індія, Індонезія та ін.), що становить серйозну загрозу для національної економіки, оскільки означає неминуче скорочення експортного потенціалу. Але найбільша проблема полягає у сировинній орієнтації (понад 70%) вітчизняного експорту, зокрема 80-90% експорту металургії – це напівфабрикати. За таких умов для України важливо не стільки в подальшому прагнути до відновлення та розширення експорту в межах його поточної структури (товарної і географічної), як намагатися її змінити у напрямку збільшення у ній частки готової продукції переробних виробництв і машинобудування (в ідеалі – середньо- та високотехнологічних секторів) проміжного і кінцевого споживання.

Експортний потенціал України зосереджений в основному у південно-східних регіонах. Зокрема, сумарно на шість областей, на території яких зараз ведуться активні бойові дії, у 2021 році припадало 33,51% українського експорту, а найбільше – на Донецьку (13,38%), Запорізьку (9,02%) і Миколаївську (6,57%). Економіка цих трьох областей є найвище експортоорієнтованою, порівняно з іншими регіонами: частка експорту у їх ВРП перебувала на рівні 60-70%. Відповідно втрати експортного потенціалу названих областей з високим ступенем імовірності можна екстраполювати на втрати, яких зазнає їх економіка внаслідок воєнних дій. Ризики посилюються з огляду на ті обставини, що в структурі експорту Донецької і Запорізької областей домінували чорні метали (із часткою у 2021 році, відповідно, 84,0% і 57,6%), а 56,0% експорту Миколаївської області припадало на зернові культури.

---

#### Список використаних джерел:

1. Колісниченко В. Українські металурги в першому кварталі скоротили випуск сталі на 31% // ТОВ «ГМК ЦЕНТР» – Офіційний новинний сайт гірничо-металургійної промисловості «ГМК Center». URL: <https://gmk.center/ua/news/ukrainski-metalurhy-v-pershomu-kvartali-skorotyly-vypusk-stali-na-31/>

2. ООН може закуповувати зернові в Україні для запобігання світовому голоду // Громадська Організація «Інформаційне Агентство «Цензор.НЕТ» – Офіційний український новинний суспільно-політичний сайт «Цензор.НЕТ». URL: [https://censor.net/ua/news/3334374/oon\\_moje\\_zakupovuvaty\\_zernovi\\_v\\_ukrayini\\_dlya\\_zapobigannya\\_svitovomu\\_golodu](https://censor.net/ua/news/3334374/oon_moje_zakupovuvaty_zernovi_v_ukrayini_dlya_zapobigannya_svitovomu_golodu)
3. В умовах заблокованих основних морпортів, потенціал експорту зерна 600 тис. т – Горбачов // Офіційний сайт консалтингової компанії ТОВ «Укragenконалт-Девелопмент» – «UkrAgroConsult». URL: <https://ukragroconsult.com/news/v-umovah-zablokovanyh-osnovnyh-morportiv-potenczial-eksportu-zerna-600-tys-t-gorbachov/>
4. Добовий обсяг виробництва олії Україна експортує кілька тижнів // Офіційний сайт консалтингової компанії ТОВ «Укragenконалт-Девелопмент» – «UkrAgroConsult». URL: <https://ukragroconsult.com/news/dobovuj-obsyag-vyrobnyctva-olii-ukrayina-eksportuye-kilka-tyzhniv/>
5. Світові ціни на рослинні олії зростають, але попиту на українську соняшникову олію немає // Офіційний сайт консалтингової компанії ТОВ «Укragenконалт-Девелопмент» – «UkrAgroConsult». URL: <https://ukragroconsult.com/news/svitovi-cziny-na-roslynni-olii-zrostayut-ale-popytu-na-ukrayinsku-sonyashnykovu-oliiu-nemaye/>



## **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ФІСКАЛЬНИЙ ПРОСТІР**

Сфера бізнес-аналітики є однією з швидкозростаючих і перспективних технологій протягом останніх двох десятиліть [1]. Бізнес-аналітика – це «концепції та методи покращення прийняття бізнес-рішень за допомогою систем підтримки, заснованих на фактах» [2].

Процес бізнес аналітики, як і іншої аналітичної діяльності, починається з постановки цілі аналізу і виявлення проблеми, потім здійснюється збір та інтеграція даних про проблему; аналіз даних, у т.ч. з використанням спеціального аналізу або моделювання, та розроблення пропозицій для вирішення проблеми.

Бізнес-аналітика відіграє важливу роль у взаємопов'язаному світі. Дослідження продемонстрували, що покращення процесу прийняття рішень залежить від прогресу в аналітичних інструментах [3]. Багато компаній розглядають аналітику як ключову організаційну здатність, засновану на наборі технологій і процесів, які використовують дані для розуміння та аналізу ефективності бізнесу. Результатом стало те, що бізнес-аналітика може надати цінну інформацію щодо прийняття стратегічних рішень не тільки для організації, а й на рівні країни чи галузі.

У даній роботі використано підходи бізнес-аналітики до аналізу зовнішньоекономічних чинників фіскального простору.

Фіскальний простір визначається як можливість уряду надавати бюджетні ресурси для вирішення актуальних соціально-економічних завдань без порушення стійкості його фінансової позиції [4] або як інструмент контрциклічного регулювання та антикризового управління економікою, своєчасного реагування на глобальні виклики людства (кліматичні зміни, вичерпання традиційних джерел енергії, дефіцит питної води, ризики техногенних катастроф та ін.) [5] тощо.

Оцінювання фіскального простору у цій роботі здійснюється на основі потенційного ВВП та розриву ВВП, як різниця між фактичним співвідношенням бюджетного балансу до ВВП і оціночною циклічною компонентою, визначеною як добуток розриву ВВП та коефіцієнту циклічної чутливості бюджету (циклічної еластичності) [6]:

$$\Phi\Pi = \frac{B}{Y} - \varepsilon * c \quad (1),$$

де  $B$  – номінальний загальний баланс бюджету держави,  $Y$  – ВВП, циклічна складова бюджету  $\varepsilon * c$  – добуток розриву ВВП  $c$  та коефіцієнту еластичності  $\varepsilon$ .

Розрив ВВП у цьому випадку – частка різниці між фактичним та потенційним ВВП у потенційному ВВП (все у році  $t$ ), виражена у відсотках:

$$c = \frac{Y_{\text{факт}} - Y_{\text{пот}}}{Y_{\text{пот}}} * 100 \quad (2),$$

Потенційний ВВП – це концепція, яка використовується в економічному аналізі для вимірювання найвищого рівня виробництва або валового внутрішнього продукту (ВВП), якого може досягти економіка без створення інфляційного тиску. Економісти використовують потенційний обсяг виробництва для представлення нормального – або еталонного – рівня, з яким можна порівняти фактичний обсяг виробництва.

Реальний і потенційний ВВП розраховується на основі виробничої функції Коба-Дугласа, в якій враховано всі три фактори – праці, капіталу і сукупної факторної продуктивності (СФП). Для розрахунку реального і потенційного ВВП використовуються одна й та ж формула [7], але для фактичного ВВП використовуються фактичні значення факторів, для потенційного – потенційні значення цих факторів.

Фіскальний простір залежить від різниці між реальними та потенційними значеннями продуктивності праці, продуктивності капіталу та сукупної факторної продуктивності. Фактори впливу на означені продуктивності є факторами впливу на фіскальний простір.

Огляд літератури дозволив визначити, що факторами впливу на СФП є зовнішня торгівля товарами і послугами, зокрема імпорт, який забезпечує передачу технологій з двох причин:

- по-перше, імпорт підвищує СФП, просто передаючи наукові знання;
- по-друге, імпорт товарів (наприклад, машин) сам по собі може підвищити виробництво та позитивно вплинути на технологічні можливості.

Розглядаючи групу з 75 країн, що розвиваються, та промислово розвинених країн, Конноллі М. [8] показав, що імпорт високотехнологічних товарів позитивно впливає на вітчизняні інновації, а значить і на СФП. Інші дослідники [9-11] підтвердили цей висновок і виявили, що не

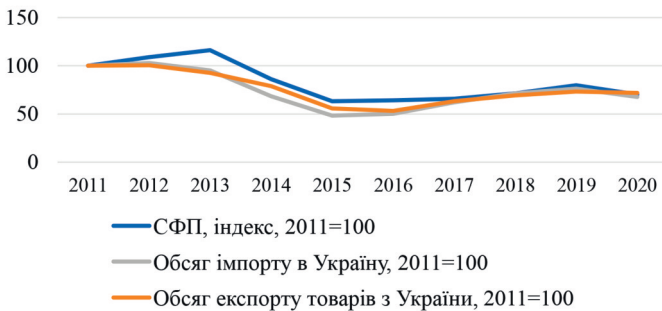
менше 93% росту СФП є результатом міжнародної передачі наукових знань через канал імпорту, а конкуренція через китайський імпорт посилила технічні зміни в Європі у 2000–2007 рр. (модернізувалося близько 14% європейських технологій). Інший важливий канал передачі знань і підвищення СФП – прямі іноземні інвестиції.

Перевірка цих висновків для України показала, що СФП суттєво залежить від імпорту товарів і послуг, причому більший вплив має імпорт товарів порівняно з послугами (коефіцієнт кореляції між темпами змін СФП до 2011 р. та темпами змін імпорту товарів до 2011 р. становить 0,91) (рис. 1).

В Україні на відміну від розвинених країн імпорт високотехнологічних товарів не має більшого впливу порівняно з імпортом усіх товарів.

На думку зарубіжних вчених [12; 13] зв'язок між експортом та СФП (в основному вивчений на рівні фірм) у кращому випадку слабкий або його немає. В Україні цей зв'язок існує, причому дуже сильний. Експорт товарів і послуг суттєво впливає також на продуктивність капіталу (коефіцієнт кореляції між темпами росту обсягів експорту товарів і послуг та темпами росту продуктивності капіталу становить 0,88), що підвищує вплив експорту на ВВП та фіскальний простір..

Експорт є важливою складовою створення багатства. Він генерує дохід у вигляді прибутків і зарплат, які оподатковуються рядом податків, а також стимулює споживання та зайнятість, які самі є генераторами продуктивності праці і СФП. Крім того, компанії-експортери, як правило, більш ефективні, тому їх динамізм відображається на зростанні економіки.



**Рис. 1. Динаміка змін СФП та імпорту товарів і послуг та експорту товарів в Україні, 2011=100**

Що стосується прямих іноземних інвестицій (ПІІ), то в Україні залежність між СФП та ПІІ існує, але не є суттєвою. Причому більша залежність спостерігається між СФП та ПІІ у вигляді інструментів участі у капіталі (коефіцієнт кореляції становить 0,79). Приблизно такий же вплив мають ПІІ на продуктивність праці, а більш суттєвий – на продуктивність капіталу (коефіцієнт кореляції 0,92). Враховуючи залежність всіх трьох факторів ВВП від ПІІ робимо висновок про зв'язок фіскального простору та прямих іноземних інвестицій.

Таким чином, всі показники зовнішньоекономічної діяльності – експорт, імпорт та ПІІ – є чинниками фіскального простору. Для його розширення необхідно створювати умови для припливу капіталу в Україну та росту зовнішньої торгівлі,

Основними з цих умов є стабільність і мир. З початку агресії Росії Україна частково втратила морські порти, якими користувалася для здійснення зовнішньої торгівлі. Необхідно розбудовувати нову інфраструктуру, логістику, домовлятися з зарубіжними сусідами про використання їхніх портів тощо. Підвищувати конкурентоспроможність українських товарів і послуг та забезпечувати присутність українських виробників на міжнародних ринках. Для цього підтримувати бізнес, особливо МСП, щодо зовнішньої торгівлі в Україні – надавати послуги із сертифікації, транспортування, брендингу та просування української продукції, стимулювати інновації тощо.

---

#### Список використаних джерел:

1. Amankwah-Amoah J. Integrated vs. add-on: A multidimensional conceptualisation of technology obsolescence. *Technological Forecasting and Social Change*. 2017. № 116. P. 299–307.
2. Lim E. P., Chen H., Chen G. Business intelligence and analytics: Research directions. *ACM Transactions on Management Information Systems*. 2013. № 3(4). URL: <https://dl.acm.org/doi/10.1145/2407740.2407741>
3. Ayres, R. U. Improving the scientific basis of public and private decision-making. *Technological Forecasting and Social Change*. 1984. № 6(2). P. 195-199.
4. Луніна І.О., Білоусова О.С., Фролова Н.Б. Конкурентоспроможність податкової системи в контексті розширення фіскального простору простору України. *Економіка України*. 2020. № 10. С. 34-53. URL: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.10.034> .
5. Global Outlook on Financing for Sustainable Development 2019: Time to Face the Challenge. Paris: OECD Publishing, 2019. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264307995-en>

6. Кваша Т.К. Оцінювання фіскального простору в Україні. Multidisciplinary academic research, innovation and results. Proceedings of the XIII International Scientific and Practical Conference. Prague, Czech Republic, 2022. P. 185-189. URL: <https://isg-konf.com/multidisciplinary-academic-research-innovation-and-results/>
7. Кваша Т.К. Моделювання потенційного ВВП для оцінювання фіскального простору України. *Економіка і держава*. 2021. № 11. С. 120-125.
8. Connolly M. The dual nature of trade: measuring its impact on imitation and growth. *Journal of Development Economics*. 2003. Vol. 72(1). P. 31–55. URL: [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(03\)00067-1](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(03)00067-1)
9. Madsen J. Technology spillover through trade and TFP convergence: 135 years of evidence for the OECD countries. *Journal of International Economics*. 2007. Vol. 72(2). P. 464–480. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2006.12.001>
10. Alcalá F, Ciccone A. Trade and productivity. *Quarterly Journal of Economics*. 2004. VOL. 119(2). P. 613–646. URL: <https://doi.org/10.1162/0033553041382139>
11. Souare M. Productivity growth, trade and FDI nexus: evidence from the Canadian manufacturing sector. *The Journal of Technology Transfer*. 2013. №38(5). P. 675–698. URL: <https://doi.org/10.1007/s10961-012-9259-6>
12. Clerides S.K, Lach S, Tybout J.R. Is learning by exporting important? micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico, and Morocco. *Quarterly Journal of Economics*. 1998. Vol. 113 (3). P. 903–947.
13. Kunst R.M, Marin D. On exports and productivity: a causal analysis. *The Review of Economics and Statistics*. 1989. Vol. 71 (4). P. 699–703.

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

---

## **МЕТОДИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ ПІДПРИЄМТВА**

Дослідження ефективності реклами – одне із важливих і перспективних напрямів сучасних маркетингових досліджень. Одне з основних завдань вивчення ефективності рекламної діяльності є можливість оцінити та передбачити як вона буде впливати на діяльність компанії. Оскільки рішення щодо рекламної діяльності приймаються в умовах деякого ризику та невизначеності, виникає потреба у проведенні досліджень у сфері реклами.

Ефективність рекламної кампанії поділяють на два види: комунікативну (психологічну) та економічну. В ідеальних умовах для придбання того чи іншого товару має приводити психологічний вплив реклами. Для цього і створюється реклама, що відрізняється яскравістю, оригінальністю, благозвучністю, що легко запам'ятовується і не викликає роздратування. Реклама є настільки економічно ефективною, наскільки сильним та добрим є вплив реклами на психологію на свідомість людини. Тому економічна ефективність реклами як правило залежить від комунікативної(психологічної) ефективності, інакше кажучи, успіх продажу того чи іншого товару залежить від впливу реклами на свідомість та психологію споживача.

Однією з основних складових контролю маркетингу є контролювання результатів рекламної кампанії. Під час контролю передбачається всебічна, періодична або за окремими напрямками об'єктивна перевірка рекламної діяльності компанії, відбувається зіставлення запланованих і фактично одержаних показників [1]. Основним завданням контролю є перевірка правильності й ефективності самої концепції маркетингу й стратегії товаропросування, у тому числі й рекламної діяльності.

Цілями контролювання рекламної діяльності є:

– аналіз відповідності цілей і завдань рекламної діяльності цілям і завданням маркетингу;

- визначення різниці між запланованими й фактичними витратами на проведення рекламної кампанії?;
- визначення конкретних результатів рекламної діяльності за певний проміжок часу;
- розробка заходів для поліпшення рекламної діяльності в перспективі.

Контролювання результатів рекламної кампанії відбувається в шість етапів:

1. Проведення ревізії, тобто ситуаційного аналізу, який має дати «фотознімок» діяльності фірми, у тому числі рекламної. У результаті з'являється можливість мати точку опору для здійснення вичеслень або базу для порівняння. На цьому етапі з'ясовуються фактичні значення показників на момент проведення ревізії.

2. Встановлення планових величин і стандартів (цілі та норми). Обов'язково має бути проведена раціоналізація цілей, тобто визначення того, яку рекламну дію, для якого продукту, в якій цільовій групі й коли треба зробити. Норми повинні мати кількісне значення. Наприклад, збільшити обсяг продажу на 15%, збільшити поінформованість цільової аудиторії про продукт фірми з 35% до 45%.

3. Фіксація результатів, які були досягнуті за певний період (день, тиждень, місяць, квартал, рік).

4. Порівняння фактичних величин із плановими та стандартними.

5. Аналіз результатів порівняння, це дає можливість оперативно вносити коригування у планові величини та стандарти чи у процес проведення рекламної кампанії.

6. Розробка рекомендацій щодо внесення змін у хід проведення рекламної кампанії.

Лише приблизно можна обчислити економічну ефективність окремих рекламних заходів чи рекламної кампанії в цілому. Складно провести межу між ефективністю реклами і результатами контактів споживачів з іншими людьми, впливу сезонного продажу чи випадкових обставин, таких, наприклад, як змінення цінової політики чи зникнення конкурента з ринку. Відносне економічне оцінювання ефективності реклами полягає у порівнянні:

- обсягів реалізації чи отриманих доходів до і після рекламної кампанії;
- співвідношенням отриманих доходів з асигнуваннями на рекламу.

На практиці, економічну ефективність рекламної кампанії найчастіше характеризують шляхом визначення впливу кампанії на те, як змі-

нився товарообіг. Щоб виявити, наскільки реклама вплинула на зміну товарообігу, аналізують оперативні і бухгалтерські дані. При цьому, варто мати на увазі, що крім реклами на реалізації товару можуть позначитись його якість і споживчі властивості, ціна, зовнішній вигляд, геолокація торгової точки, рівень культури обслуговування покупців, наявність у продажу схожих за значенням товарів.

Перш за все рекламодавця цікавить економічна ефективність реклами, тобто як впливають застосовані рекламні засоби на товарообіг та прибуток.

Додатковий товарообіг під впливом реклами визначають за формулою:

$$T_d = \frac{T_c \times \Pi \times D}{100}$$

де  $T_d$  – додатковий товарообіг під впливом реклами, грн.;  $T_c$  – середньоденний товарообіг до рекламного періоду, грн.;  $\Pi$  – приріст середньоденного товарообігу за рекламний та післярекламний періоди, %;  $D$  – кількість днів обліку товарообігу в рекламний та післярекламний період.

Економічну ефективність реклами визначає економічний результат, досягнутий від застосування рекламного засобу чи проведення рекламної кампанії. Для розрахунку економічного ефекту можна використовувати таку формулу:

$$E = \frac{T_d \times H_T}{100} - (B_p + B_d)$$

де  $E$  – економічний ефект рекламування, грн.;  $T_d$  – додатковий товарообіг під впливом реклами, грн.;  $H_T$  – торгова надбавка на товар, % до ціни реалізації;  $B_p$  – витрати на рекламу (у грошових одиницях);  $B_d$  – видатки додаткові (у грошових одиницях).

Рентабельність реклами – це співвідношення отриманого прибутку та витрат, що визначається за формулою:

$$P = \frac{P}{V} \times 100\%$$

де  $P$  – рентабельність рекламування товару, %;  $P$  – прибуток, отриманий від рекламування товару, грн.;  $V$  – витрати на рекламу даного товару, грн.



Оцінити ефективність діяльності з розміщення реклами, а також зробити порівняльний аналіз діяльності конкурентів дають змогу такий показник.

Базовим показником, який використовується для розрахунку інших, є рейтинг. Рейтинг відображає популярність того чи іншого телеканалу протягом певного часу. Враховуючи специфіку проведення досліджень телеглядацької аудиторії в Україні – це відношення кількості глядачів (каналу чи програми) до всього населення обласних центрів України:

$$\text{Рейтинг} = \frac{\text{Кількість глядачів}}{\text{Населення обласних центрів}} \times 100\%$$

Оскільки в Україні рейтинги визначаються похвилинно, то на практиці, як правило, застосовуються середні рейтинги (середньозважені).

При розрахунку показників, що характеризують рекламну кампанію, розраховують:

GRP (Gross Rating Points – сумарне значення рейтингу) – характеризує інтенсивність рекламної кампанії, яка відбулась протягом певного часу. Цей показник є універсальним еквівалентом, який використовують для порівняння рекламних кампаній, які відбувалися у різні проміжки часу та які проводили різні рекламодавці. Формально GRP є сумою рейтингів для найбільш загальної цільової аудиторії (населення обласних центрів) за усіма виходами певної реклами протягом вказаного періоду часу:

$$\text{GRP} = \text{Rating 1} + \text{Rating 2} + \dots + \text{Rating n}$$

де n – кількість виходів.

CPP (Cost Per Point – вартість 1 пункту рейтингу) є показником, що характеризує ефективність розміщення реклами на телебаченні з точки зору вартості – це вартість досягнення одного відсотка цільової аудиторії. Інакше кажучи, CPP відображає суму коштів, яку слід витратити на рекламу на телебаченні, щоб ознайомити з рекламним зверненням один відсоток цільової аудиторії.

$$\text{CPP} = \frac{\text{Вартість розміщення реклами}}{\text{Рейтинг}}$$

Отже, можна зробити висновок, що обґрунтування витрат та оцінка ефективності проведення рекламної кампанії на підприємстві є необхідною і дуже складною справою, адже вона дає можливість якомога краще формувати рекламну кампанію з урахуванням усіх аспектів, що впли-

вають на розмір витрат на рекламу. Проте ця справа потребує великої кількості розрахунків та необхідної інформації, що ускладнюється сучасним становищем економіки в Україні.

---

**Список використаних джерел:**

1. Бутенко В. Н. Поняття та методи оцінки ефективності реклами. URL: <https://subj.ukr-lit.com/marketing-butenko-n-v-ponyattya-ta-metodi-ocinki-efektivnosti-reklami/>
2. Плахотнікова Л. О. Маркетинг: практикум. Частина II: навч. посіб. Київ: ДУТ, 2019. 108 с. URL: <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/743/view/1707>

**Є. І. Ковальчук,**  
*студент освітнього рівня «магістр»,  
освітньо-професійна програма «Фінанси,  
банківська справа та страхування»,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **СПОСОБИ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В БАНКАХ**

В ринкових умовах проблема банківських ризиків набуває особливого значення, адже ефективність діяльності банків забезпечується саме тоді, коли прийняті ними ризики знаходяться під контролем і в межах їх фінансових можливостей. Кредитний ризик займає значне місце серед банківських ризиків, оскільки кредитування залишається найбільш динамічним видом банківських операцій. Це обумовлює необхідність розробки банками ефективного кредитного ризик-менеджменту, що не можливо без застосування способів його мінімізації.

Загалом, кредитний ризик – ризик виникнення в банку збитків внаслідок невиконання, несвоєчасного чи неповного виконання позичальником фінансових зобов'язань перед кредитною організацією відповідно до умов договору [3].

Концентрація кредитного ризику проявляється у наданні великих кредитів окремому позичальнику або групі пов'язаних позичальників, а також внаслідок належності боржників кредитної організації або до окремих галузей економіки, географічних регіонів, або за наявності низки інших зобов'язань, які роблять їх уразливими до одних і тих самих економічних факторів.

Тому система управління та мінімізації кредитних ризиків має бути збалансована, що передбачає виконання наступних етапів [5]:

- розробку кредитної політики, виділення цілей та завдань банку у сфері кредитування;
- формування апарату управління кредитним ризиком;
- аналіз фінансового становища позичальника, його платоспроможності;
- вивчення кредитної історії позичальника, його репутації;
- розробку та підписання кредитного договору;
- вивчення та аналіз ризиків неповернення кредитів;
- кредитний моніторинг клієнта та всього кредитного портфеля;

– роботу з повернення прострочених та сумнівних позичок, а також організацію роботи з реалізації застав.

Якщо розглядати систему управління та мінімізації кредитних ризиків у сукупності можна виділити три основні види директив.

Перший вид спрямовано на зменшення кредитного ризику, прикладом можуть бути визначення розмірів і термінів кредитів, перевищення лімітів, визначення штрафних санкцій тощо.

Другий вид директив спрямований на аналіз активів банку, сюди включається системний аналіз та прогноз ймовірності погашення виданих позичок, відсотків за ними, непогашення яких і наражає банк на кредитний ризик.

Третій вид директив спрямований на безпеку банку, а саме процедури створення резервів на можливі втрати, і це стосується не тільки кредитного портфеля, а й будь-яких інших активів, за рахунок яких є ймовірність появи негативного фінансового результату [1]. При кредитуванні клієнтів як міру мінімізації кредитного ризику необхідно враховувати кредитоспроможність позичальника, ступінь відображення інтересів банку в кредитному договорі, а також можливість подання та задоволення позову на доходи позичальника в тому випадку, якщо кредит не буде погашений. Мінімізувати кредитний ризик банк може дотримуючись наступних аспектів [4]:

- позички повинні видаватися на розумній основі та з упевненістю, що вони будуть погашені своєчасно та в повному обсязі;
- кошти мають вигідно інвестуватися на користь акціонерів та вкладників;
- повинен задовольнятися кредитний попит різноманітних клієнтів.

Неодмінною умовою ефективної кредитної діяльності банку є чіткий поділ та розподіл повноважень між співробітниками при розгляді заявки на кредит та подальшої видачі суми клієнту.

Цей аспект забезпечує прийняття розумних рішень щодо того чи іншого позичальника. Також має бути створений та налагоджений у банку механізм роботи з проблемною заборгованістю, подальшою роботою зі стягнення коштів з боржників, судових розглядів. Різні детальні та зведені звіти банку мають бути своєчасно надані та точно відображати необхідні дані щодо стану кредитного портфеля банку [2].

Таким чином, процес управління кредитними ризиками комерційного банку передбачає застосування сукупності способів роботи банку, спря-

мованих на забезпечення позитивного фінансового результату за наявності невизначеності, а також прийняття необхідних заходів щодо мінімізації кредитного ризику.

---

**Список використаних джерел:**

1. Гудзь Ю. М. Оцінка та мінімізація сукупного кредитного ризику. *Економіка та управління*. 2016. №4. С. 115-122.
2. Островська Н.Л. Шляхи вдосконалення механізму моніторингу кредитних ризиків при інвестиційному кредитуванні. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. №20. URL: [irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis\\_64.exe?](http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?)
3. Панченко О. М., Пересипкіна А. В. Оцінка кредитоспроможності в системі внутрішнього контролю підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6694>.
4. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків. *Вісник НБУ*. 2014. № 4. С. 44-48.
5. Потійко Ю. Теорія і практика управління різними видами ризиків у комерційних банках. *Вісник НБУ*. 2014. № 4. С. 58-60.

**Я. Р. Коломієць,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»;*

Науковий керівник:

**Н. В. Резнікова,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри світового господарства і  
міжнародних економічних відносин,  
НН Інститут міжнародних відносин  
Київського національного Університету імені Тараса Шевченка,  
м. Київ*

---

## **ДО ПИТАННЯ ПРО ХАРАКТЕРИСТИКУ ТРАДИЦІЙНИХ МЕЙНСТРИМНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ: ВАШИНГТОНСЬКИЙ КОНСЕНСУС У ФОКУСІ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Економічна стратегія розвитку – це економічна концепція, яка визначає пріоритетні цілі, послідовно пояснює, як можна досягти встановлених цілей, визначає інструменти політики та досліджує компроміси, на які потрібно піти для досягнення поставлених цілей, та часові рамки. Це свого роду бачення з поставленими нормативними цілями, та досягнутим балансом між тим, що можливо, і тим, що є бажаним. Така стратегія не обов'язково повинна явно прослідковуватись; скоріше, вона може бути прихованою, закладеною у способі мислення політиків або негласною програмою урядів. Більше того, вона не обов'язково має бути комплексною, але має вирішувати ключові питання у середньо- та довгостроковій перспективі. Якщо такого бачення не існує, цілком ймовірно, що відповідальні політики, включаючи зовнішніх радників, просто підуть історичним шляхом, зосередившись на короткострокових питаннях, які навряд чи пов'язані з довгостроковими цілями [1; 2].

В академічній економіці та політекономії розвитку пропонується низка «керівних принципів» (настанов) або планів розвитку, які будуть викладені нижче в цьому розділі. Вони часто є узагальненими (тобто не враховують специфіку конкретної країни) рекомендаціями щодо економічного розвитку, які можна певною мірою адаптувати до конкретних потреб країни. Після відходу від універсальних рекомендацій виникла

зворотна реакція, заснована на відмові від всього узагальненого та поглибленні специфікації [3].

Після того, як багато старих ідей швидкого розвитку після Другої світової війни зазнали невдачі, як-от «Великий поштовх» або розвиток керований багатосторонньою допомогою, заснований на концепціях «збереження розриву», або масштабна політика імпортозаміщення, яка практикувалась в багатьох країнах Півдня аж до 1980-х років, з'явився перехід до більш простих послідовних рекомендацій. До прикладу, «Вашингтонський консенсус», який часто неправильно розуміють як звичайну лібералізацію та ринковий фундаменталізм, був оприлюднений у 1989 році, а потім був доповнений концепціями «ефективних інституцій» (“good institutions”) та «ефективного управління» (“good governance”). Заклик до фінансової глобалізації вніс значний вклад до програми всебічної лібералізації, зосереджуючись на вільній торгівлі, вільному потоці капіталу, приватизації державних підприємств і концепції малої держави на відміну від держави, що розвивається (яка не обов'язково є великою). Раптове перелаштування на «Цілі розвитку тисячоліття» (ЦРТ), що здавалось зворотною реакцією, частково був лише доповненням до неолібералізму, що триває і надалі [4].

Як відомо, Дж. Вільямсон підсумував у 1989 році [5] те, що, на його думку, було консенсусом чотирьох вашингтонських інституцій щодо економічної політики в Латинській Америці того часу: Державного департаменту, Казначейства, Світового банку та Міжнародного валютного фонду (МВФ). Зрозуміло, що цей консенсус використовувався як набір із десяти заповідей, які можна було більш-менш однаково застосувати до решти світу, включаючи країни колишнього Радянського Союзу та Східної Європи з нестабільною економікою. Це був дуже необхідний тимчасовий механізм за відсутності розумних і узгоджених стратегій розвитку західних країн. Десять керівних принципів насправді не звучать як повноцінний неоліберальний порядок денний. Оглядаючи всю картину, багато постулатів здаються нешкідливими і не особливо суперечливими, але досить неоднозначними для широкого кола тлумачень. До прикладу: зниження бюджетного дефіциту до неінфляційного рівня; перерозподіл державних витрат на такі сфери, як освіта, інфраструктура тощо; внутрішня фінансова лібералізація в напрямку «ринкових процентних ставок», без зазначення того, що процентні ставки значною мірою визначаються центральними банками, а, отже, жорстку монетарну полі-

тику можна розглядати як приховану ключову ідею; достатньо конкурентоспроможні валютні курси, які сприяють швидкому зростанню нетрадиційного експорту, тобто потрібно уникати переоцінки валютних курсів, що ускладнює індустріалізацію; приватизація державних підприємств; підвищення конкуренції для стартапів та інших підприємств.

Озираючись назад, дивно, наскільки вузьким був діапазон консенсусу і скільки неоднозначності можна знайти у формулюванні. Дж. Вільямсон використовував формулювання, яке залишало достатній простір для інтерпретації і, отже, створив ризик серйозного непорозумінням. Уважно читаючи, не можна побачити чіткого заклику до вільної торгівлі та вільного міжнародного потоку капіталу чи концепції малої держави. Досить цікавим є те, що не розглядається, чи то через упущення консенсусом, чи то через відсутність концентрації на конкретних аспектах, імпортозаміщення або стимулювання експорту, скорочення бідності чи будь-які соціальні витрати, вибір режиму обмінного курсу, зовнішній борг та платіжний баланс, не кажучи вже про екологічні проблеми. Крім того, час і послідовність застосування десяти пунктів ігноруються; відповідно, порядок денний можна розглядати як шокową терапію або китайську концепцію поступовості. З точки зору неокласичних або ендогенних теорій зростання, майже нічого не говориться про технологічне оновлення, тоді як зі структуралістського погляду структурні зміни та промислова політика залишаються без уваги, не кажучи вже про допомогу з-за кордону. У ретроспективі, найбільш приголомшливою характеристикою «Вашингтонського консенсусу», здається, є простота і наївність, його вибірковість і сліпота щодо багатьох очевидних економічних проблем.

На початку 2000-х Дж. Вільямсон та інші почали розширювати та оновлювати старий Вашингтонський консенсус, нова придумана стратегія «Після Вашингтонського консенсусу», головним чином, прописувала напрямки діяльності більш детально, додаючи пропозиції щодо інституційних змін та включаючи соціальну політику [6]. Ядро зі старих ідей було збережено, за винятком того, що лібералізація ППІ та процентних ставок уже була досягнута в Латинській Америці, але досвід Азії не був ретельно розглянутий та включений в засади консенсусу.

---

#### Список використаних джерел:

1. Відякіна М. М., Резнікова Н.В. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики. *Культура народів Причорномор'я*



*(Проблемы материальной культуры. Экономика. География)*. 2014. № 257. С. 46–52.

2. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80.
3. Резнікова Н.В., Рубцова М.Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с.
4. Панченко В.Г., Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Від ревізії економічної теорії до ревізії економічної політики: пастки нового макроекономічного консенсусу. *Економіка України*. 2021. № 3 (712). С. 19-40.
5. Williamson J. hat Washington Means by Policy Reforms. 1990. URL: <https://www.piie.com/commentary/speeches-papers/what-washington-means-policy-reform>
6. Kuczynski P.P., Williamson J. After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America. Washington, DC: Institute for International Studies, 2003. 400 p.

**М. Д. Корінько,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри обліку, аудиту та оподаткування,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ**

Управлінський облік на підприємстві визначається як система, яка забезпечує формування, обробку та підготовку інформаційного забезпечення управління його діяльністю у процесі розробки проектів та прийняття управлінських рішень керівництвом суб'єкта господарювання.

Отже, потреба в організації управлінського обліку на підприємстві визначається необхідністю формування інформації про внутрішні господарські операції та факти господарського життя у процесі підприємницької діяльності для забезпечення нею менеджерів різних рівнів управління суб'єкта господарювання, прийняття ними ефективних управлінських рішень для досягнення поставлених перед підрозділами та підприємством в цілому завдань. Управлінський облік, визначений як складова інформаційного забезпечення управління діяльністю підприємства, має завдання:

- обліку витрат на виготовлення продукції,
- розрахунку собівартості готової продукції та незавершеного виробництва,
- визначення повної собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг),
- обліку витрат центрів відповідальності (підрозділів підприємства),
- визначення результатів діяльності центрів відповідальності та суб'єкта господарювання.

Саме облік витрат виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), калькулювання собівартості виробленої та реалізованої продукції і відносять до предмету системи управлінського обліку на підприємстві.

Організація системи управлінського обліку на підприємстві, маючи за мету забезпечення всіх рівнів управління необхідною інформацією з метою використання для розробки варіантів та прийняття управлінських рішень, базується на дотриманні загальних принципів, зокрема:

- методологічного плюралізму – використання та поєднання методологічних прийомів в організації управлінського обліку різних дисциплін для забезпечення ефективності функціонування самої системи управлінського обліку;
- зорієнтованості на досягнення цілей суб'єкта господарювання – інформація сформована в системі управлінського обліку повинна забезпечувати обґрунтування ефективних управлінських рішень, які забезпечать досягнення цілей підприємства;
- результативності – витрати на організацію та функціонування системи управлінського обліку повинні забезпечувати формування такої релевантної інформації, використання якої надає можливість розробки варіантів та прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що забезпечує ефективний результат від використання сформованої системи управлінського обліку;
- відповідальності – кожний працівник відповідає за повноту, достовірність, об'єктивність та своєчасність надання інформації, сформованої ним в системі управлінського обліку, відповідно до його посадових обов'язків та наділених йому прав, що забезпечують виконання таких обов'язків;
- комплексності – вищий управлінський персонал забезпечує таку організацію управлінського обліку, яка надає можливість мати комплексну системну інформацію про господарську діяльність (факти господарського життя та господарські операції), що здійснюється у зовнішньому та внутрішньому середовищі суб'єкта господарювання з використанням комплексних показників (кількісних та якісних характеристик) для оцінки результатів;
- різних методів калькулювання собівартості продукції для різних цілей – ґрунтується на застосуванні різноманітних методів обліку та калькулювання собівартості продукції для забезпечення формування інформації про витрати для різних цілей у процесі формування проектів та прийняття управлінських рішень;
- економічності – витрати на організацію та функціонування системи управлінського обліку не повинні перевищувати отриману вигоду від використання результатів її функціонування.

У процесі побудови управлінського обліку враховують специфіку діяльності підприємства з урахуванням особливостей за наступними принципами:

- 1) безперервність діяльності суб'єкта господарювання;
- 2) використання єдиного підходу до формування одиниць виміру у системах планування та обліку виробництва і реалізації продукції;
- 3) оцінювання результатів діяльності центрів відповідальності (структурних підрозділів);
- 4) принцип релевантності та можливості подальшого використання інформації;
- 5) принцип повноти і аполітичності інформації;
- 6) принцип періодичності;
- 7) принцип бюджетного методу управління.

Керівництво підприємств має право самостійно визначати межі та форми управлінського обліку. Тому управлінський облік, як підсистема бухгалтерського обліку сформувала окремий інтерес науковців та практиків. Поширеною є пропозиція підходу до організації аналітичного і виробничого обліку, який застосовується на переважній більшості значних за обсягами діяльності виробничих підприємств. Цей підхід будується на існуючій в Україні нормативно-правовій базі.

Завдання організації управлінського обліку визначаються, виходячи із:

1. мети організації бухгалтерського обліку як системи формування інформації для цілей управління;
2. потреб користувачів оперативної інформації, яка формується у підсистемі бухгалтерського обліку – управлінському обліку.

Вирішення завдань організації управлінського обліку передбачає:

- вибір методики ведення управлінського обліку;
- вибір технології і техніки ведення управлінського обліку;
- підбір персоналу для ведення управлінського обліку та забезпечення їх роботи.

Виконання завдань організації управлінського обліку з урахуванням особливостей стосовно технології та організації діяльності підприємства забезпечує:

- своєчасне, достовірне, повне та безперервне формування інформації про факти господарського життя та всі господарські операції, здійснені у процесі підприємницької діяльності;
- обробку отриманих даних з використанням визначених процедур, прийомів і способів для формування та інтерпретації оперативної вихідної інформації;
- складання на основі отриманого масиву інформаційних даних звітів керівників центрів відповідальності;

– використання даних зафіксованих у первинних документах, облікових регістрах, фінансовій, податковій та інших видах звітності, своєчасне її надання визначеним користувачам з урахуванням принципів конфіденційності.

Організаційні складові управлінського обліку регулюються на рівні підприємств з урахуванням рекомендацій Міжнародної федерації бухгалтерів, професійних організацій бухгалтерів окремих країн або без врахування таких, базуючись на власних знаннях, вміннях та навиках.

Чітке регулювання, заснованими або вищим управлінським персоналом підприємства, організації управлінського обліку з урахуванням національних особливостей функціонування економіки дисциплінує та забезпечує ефективну його організацію і ведення.

Формування облікової інформації має такі стадії:

- збір,
- реєстрація первинних даних,
- передача первинних даних до обчислювальних центрів або апарату управління для їх обробки та інтерпретації з метою забезпечення доступності та розуміння в оперативному управлінні,
- накопичення і групування даних відповідно до визначених напрямів на основі встановлених принципів,
- обробка зведеної інформації та здійснення розрахунків, що використовуються в аналітичному і синтетичному обліку, складання внутрішньої та зовнішньої звітності.

**Висновки.** Система управлінського обліку використовує та опрацьовує первинну інформацію. Управлінський персонал, який наділений правом прийняття управлінських рішень не завжди має достатній рівень знань стосовно формування інформації в обліку, тому частина первинної інформації не задовольняє їх запити, що зумовлює потребу у здійсненні узагальнення та інтерпретація такої інформації.

---

#### Список використаних джерел:

1. Нападівська Л.В. Управлінський облік: монографія. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. 450 с.

**А. В. Короп,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Облік, аудит і оподаткування»;*  
Науковий керівник:  
**І. О. Артем'єва,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **РОЗРАХУНКИ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ**

Заробітна плата є найважливішою ціною в економіці для більшості домогосподарств; це єдине джерело доходу. Незалежно від форми організації праці оплата праці обчислюється, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Оплата праці є важливим предметом обліку, аналізу та контролю на підприємствах, оскільки є одним із ключових факторів підвищення ефективності їх діяльності та забезпечення сталого розвитку.

Єдиної думки щодо характеру заробітної плати немає. А. Сміт і Д. Рікардо розробили теоретичні основи концепції заробітної плати як ціни праці. Вони вважали, що праця набуває якості товару і має природну ціну, або «природну заробітну плату». Вона визначається собівартістю продукції, яка включає витрати на необхідні засоби для існування працівника та його сім'ї [1].

Особливості організації обліку заробітної плати цікавлять багатьох українських учених. Теоретико-методичні засади обліку праці та її оплати знайшли відображення в працях таких авторів, як О.М. Анісімова, О.В. Гамова, І.А. Козачок, Т.В. Федоренко, О.М. Кульганік, Т.О. Кобильник, Н.В. Каткова, Н.Ю. Мардус, Н.В. Овсяк, Н.М. Сіренко, Ю.О. Щербина.

Організація оплати праці на підприємстві ґрунтується на законодавчих та інших нормативних актів; галузевих (міжгалузевих), територіальних угод; колективних договорів; трудових договорів; грантів.

Заробітна плата є важливим економічним процесом у діяльності будь-якого підприємства.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці господарської діяльності підприємства, установи, організації, максимальний розмір не обмежується.

Під час загрози епідемії, пандемії, необхідності самоізоляції працівника у випадках, передбачених законодавством, та/або у разі загрози збройної агресії може бути введена дистанційна робота розпорядженням власника або уповноваженого ним органу без обов'язкового трудового договору про дистанційну роботу в письмовій формі. З таким наказом (розпорядженням) працівник знайомиться протягом двох днів з дня його прийняття, але до введення дистанційної роботи.

При цьому оплата здійснюється на умовах, встановлених працівником до введення дистанційної роботи. Власник або уповноважений ним орган зобов'язаний повідомити працівника про нові або зміну в сторону погіршення існуючих умов оплати праці не пізніше як за два місяці до їх введення або зміни.

24 лютого поділило життя мільйонів українців на “до” і “після”. Хтось вступив до тероборони, хтось не вийшов на роботу через вимушену евакуацію, у когось більше немає роботи, але велика частина наших громадян продовжує активно працювати далі. Війна спричинила сотні криз та питань, які пов'язані із трудовими відносинами та розрахунками з оплати праці, як для роботодавців, так і для працівників.

З метою розповсюдження інформації про роботу Державна служба зайнятості запустила Telegram бот, який надає швидкі відповіді на поширені запитання щодо трудового законодавства [2].

Держпраці також створила інформаційний портал про трудові відносини в умовах воєнного стану. На порталі легко знайти контакти, за якими можна отримати консультацію щодо застосування законодавства та відповіді на поширені запитання по телефону або іншим доступним способом [3].

Держпраці продовжує консультувати працівників та роботодавців. Зараз це основний інструмент, який дозволить компаніям і співробітникам адаптуватися та пристосуватися до умов праці під час воєнного стану.

Постановою Кабінету Міністрів від 7 березня 2022 р. № 221 визначено умови оплати праці працівників державних органів, органів міс-

цевого самоврядування, підприємств, установ та організацій, що фінансуються або дотуються з бюджету, в умовах воєнного стану [4].

24 березня 2022 року набув чинності Закон України “Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану” [5].

За новим законом, згідно з воєнним станом, роботодавець зобов’язаний докласти всіх зусиль для виплати заробітної плати своїм працівникам. Якщо така виплата неможлива з поважних причин, роботодавець може бути звільнений від таких виплат на період дії воєнного стану. При цьому він буде зобов’язаний здійснити оплату праці після закінчення воєнного стану за всі періоди таких затримок.

Роботодавець і працівник можуть призупинити дію трудового договору. Призупинення трудового договору не тягне за собою припинення трудових відносин, тобто звільнення. У цьому випадку роботодавець не зобов’язаний виплачувати працівникові заробітну плату та інші компенсації. Такі зобов’язання на час призупинення дії трудового договору повністю несе країна-агресор.

Заробітна плата мобілізованим працівникам і членам тероборони виплачується так само, як і до мобілізації (вступу до тероборони)

За даними ООН, через військову агресію Росії проти України стали вимушеними переселенцями 6,5 мільйона людей. З 21 березня діє програма державної підтримки внутрішньо переміщених осіб [6].

Постановою КМУ від 16 квітня 2022 р. № 457 визначено оновлені умови підтримки окремих категорій населення, які постраждали внаслідок військової агресії російської федерації проти України [7].

Постановою КМУ від 20 березня 2022 р. № 331 затверджено Порядок надання роботодавцям компенсації витрат на оплату праці, пов’язаних з працевлаштуванням внутрішньо переміщених осіб внаслідок бойових дій під час воєнного стану в Україні [8].

Згідно з урядовим документом, це стосується роботодавців, які працевлаштовують внутрішньо переміщених осіб під час воєнного стану.

Слід зазначити, що ці працівники при прийомі на роботу отримують статус внутрішньо переміщеної особи після працевлаштування.

Раніше Кабмін затвердив порядок надання роботодавцям компенсації витрат на оплату праці, пов’язаних із працевлаштуванням переселенців під час воєнного стану в Україні.

Вартість відшкодовується у розмірі 6500 грн на місяць за кожного працівника, за якого роботодавець сплачує податки, в тому числі єдиний



внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Загальний термін відшкодування не може перевищувати двох місяців з дня прийняття на роботу.

При цьому роботодавці, які є бюджетними установами або фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування, не зможуть отримати компенсацію.

Держпраці та Державна податкова служба здійснюють перевірки щодо дотримання роботодавцями законодавства про працю та зайнятість населення з дозволами на працевлаштування іноземців та осіб без громадянства, але інформації щодо виплати заробітної плати та ЄСВ немає.

Під час проведення перевірочних заходів особлива увага приділяється також відповідності оплати праці іноземців встановленим законодавством розміру та сплаті єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Заходи контролю забезпечують дотримання прав та соціальних гарантій іноземців, які працюють в Україні, зменшують кількість фіктивних контрактів та припиняють діяльність роботодавців у сфері нелегальної міграції.

Таким чином, можна зробити висновок, що аналіз заробітної плати є дійсно важливим економічним процесом, оскільки обчислення заробітної плати є складними та важливими господарськими операціями.

З метою покращення стану нарахування заробітної плати рекомендується:

- забезпечити взаємозв'язок норм розцінок оплати праці з обсягами виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг);
- збалансувати динаміку середньої заробітної плати одного працівника за основними галузями підприємства;
- здійснювати систематичний контроль за дотриманням оптимального співвідношення заробітної плати та продуктивності праці, що позитивно вплине на зниження витрат у процесі розрахунку собівартості одиниці продукції за статтею «Витрати на оплату праці» – як наслідок – підвищення рентабельності.

---

#### Список використаних джерел:

1. Максимець Ю.В. Заробітна плата як визначальний чинник мотивації праці в ринковій економіці. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18.10. С. 224–229.

2. Telegram бот. URL: [https://t.me/ask\\_sls\\_bot](https://t.me/ask_sls_bot)
3. Інформаційний портал про трудові відносини в умовах воєнного стану. URL: <https://pratsia.in.ua/>
4. Деякі питання оплати праці працівників державних органів, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій, що фінансуються або дотуються з бюджету, в умовах воєнного стану: Постанова Кабінету Міністрів України № 221 від 7 березня 2022 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/221-2022-%D0%BF#Text>
5. Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану: Закон України від 15 березня 2022 р. № 2136-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text>
6. Виплати та компенсації для внутрішньо переміщених осіб під час воєнного стану: що і як оформити URL: <https://www.kadrovik01.com.ua/news/7605-viplati-ta-kompensats-dlya-vnutrshno-peremshchenih-osb-pd-chas-vonnogo-stanu-shcho-yak>
7. Про підтримку окремих категорій населення, яке постраждало у зв'язку з військовою агресією Російської Федерації проти України: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 квітня 2022 р. № 457. URL: <https://docs.dtkr.ua/doc/457-2022-%D0%BF#pn2>
8. Про затвердження Порядку надання роботодавцю компенсації витрат на оплату праці за працевлаштування внутрішньо переміщених осіб внаслідок проведення бойових дій під час воєнного стану в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 20 березня 2022 р. № 331. URL: <https://document.vobu.ua/doc/10761>

**В. В. Кот,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»;*  
Науковий керівник:  
**В. В. Пархоменко,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
декан фінансово-економічного факультету,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

Управління прибутком підприємства – це процес розробки та прийняття рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку на підприємстві з метою максимізації добробуту власників бізнесу в поточному та майбутньому періодах [1].

Підвищення ефективності управління прибутком передбачає координацію стратегії управління прибутком із загальною стратегією управління підприємством. Як складова стратегічного управління підприємством прибутку необхідно прояснити такі аспекти, як підходи до управління прибутком, завдання та принципи управління прибутком, елементи системи управління прибутком тощо.

Основними підходами до управління прибутком є [2]:

- стратегічний (розробка системи управління прибутком з урахуванням стратегічного напрямку розвитку підприємства);
- організаційний (процес управління прибутком розглядається як комплексний організаційно-управлінський рішення);
- системний (система управління прибутком являє собою сукупність функцій підсистеми управління, які в процесі взаємодії забезпечують економічну ефективність управління прибутком).

Стратегічний підхід до управління прибутком підприємства є основою його сталого розвитку. Однак результати оцінки прибутковості українських підприємств (за видами економічної діяльності та розподілом на великі, середні та малі) свідчать про незадовільний рівень ефективності їхнього функціонування.

Організаційний підхід є найбільш адекватним і гнучким, тому що дозволяє управляти операціями, виходячи з власне інформаційних кри-

теріїв ефективності управління, але все це припустимо тільки при безумовному врахуванні операційних констант.

Сутність системного підходу до управління полягає в наступному: формулювання цілей та встановлення їхньої ієрархії до початку будь-якої діяльності, пов'язаної з управлінням; отримання максимального ефекту, тобто досягнення поставлених цілей шляхом порівняльного аналізу альтернативних шляхів та методів досягнення цілей та здійснення вибору; кількісна оцінка цілей та засоби їх досягнення, заснована на всебічній оцінці всіх можливих і планованих результатів діяльності.

Алгоритм системного підходу ефективного управління виробничим потенціалом підприємства передбачає:

1. Встановлення місії – визначається загальна мета, що демонструє призначення підприємства;
2. Виходячи з місії формуються основні напрями діяльності підприємства;
3. Оцінюється ефективність використання виробничого потенціалу за допомогою системи показників;
4. Проводиться аналіз показників, що оцінювались на попередньому етапі;
5. Розробляються рекомендації для підвищення ефективності використання виробничого потенціалу;
6. Здійснюється постійний контроль за реалізацією розроблених заходів.

Такий системний підхід при управлінні виробничим потенціалом підприємства дозволяє досягти високої результативності за рахунок реалізації послідовних дій, які здійснюються під час управління.

Забезпечення значної конкурентоспроможності та гнучкості підприємства є основою ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства та досягнення його загального економічного розвитку в ринкових умовах.

Головним індикатором стану підприємства є прибуток, який акумулює в собі всі найважливіші сторони роботи. Для зростання прибутковості підприємства у довготерміновій перспективі необхідно забезпечувати зростання обсягів виробництва та реалізації товарів і послуг, розширювати асортимент урахуванням змін ринкової кон'юнктури, підвищувати заходи щодо мотивації та підвищення продуктивності праці персоналу, оптимізувати витрати на виробництво та реалізації товарів і послуг [3].

Удосконалення будь-якого процесу управління повинно базуватися на аналізі його ефективності. Тому нагальною потребою є систематиза-

ція методологічних підходів до оцінки ефективності управління прибутком підприємства.

Підприємство ТОВ «БІЗНЕС ЕДЮКЕЙШН СОЛЮШИНС», яке було обрано нами як об'єкт дослідження, спеціалізується на будівництві об'єктів електропостачання та телекомунікацій (будівництво систем розподілу для передачі електроенергії, телекомунікаційних ліній, а також будівель і споруд, які є невід'ємною частиною цих систем).

Для оцінки ефективності управління прибутком підприємства за 2019–2021 рр. було розглянуто результати діяльності ТОВ «БІЗНЕС ЕДЮКЕЙШН СОЛЮШИНС».

Аналіз показує, що оборотні активи становлять 92,55% (2019), 91,24% (2020) та 86,7% (2021) активів компанії, тобто їх частка постійно зменшується, а частка необоротних активів, навпаки, зросла з 7,45% у 2019 році до 13,3% у 2021 році. У структурі оборотних активів найбільшою є частка виробничих запасів, незавершеного виробництва та дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги.

В структурі активів підприємства питома вага дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги знизилася з 51,37% у 2019 році до 21,81% у 2021 році. Це є позитивним знаком для компанії та свідчить про покращення політики роботи зі споживачами та підвищення їх платіжної дисципліни.

Бюджет на реалізацію комплексу заходів становить 50 тис. грн., що відповідає середньо ринковій вартості бізнес-консультаційних послуг. Облікова ставка була прийнята на рівні 17%, що відповідає середній ставці за банківськими кредитами для бізнесу.

Управління прибутком в ТОВ «БІЗНЕС ЕДЮКЕЙШН СОЛЮШИНС» здійснюють генеральний директор, Департамент внутрішнього контролю та аудиту, Департамент розвитку та реінжинірингу, Департамент фінансів та економіки та Департамент управління проектами.

Специфіка діяльності ТОВ «БІЗНЕС ЕДЮКЕЙШН СОЛЮШИНС» обумовлює високу інноваційну активність підприємства, оскільки галузь телекомунікацій та електричних мереж розвиваються дуже швидко.

Можливості для професійного зростання в компанії наразі є обмеженими, оскільки персонал повністю укомплектований працівниками відповідної кваліфікації, плінність кадрів низька, компанія не планує розширюватися.

Діагностика фінансового стану ТОВ «БІЗНЕС ЕДЮКЕЙШН СОЛЮШИНС» здійснювалася за допомогою вертикального та горизонтального

аналізу балансу підприємства, розрахунку платоспроможності, фінансової незалежності та ділової діяльності.

Результати діагностики свідчать про те, що підприємство є платоспроможним, але у той же час, фінансово залежним, фінансовий ризик підприємства досяг критичного рівня, тому існує нагальна потреба в розробці стратегії управління прибутком з акцентом на підвищення капіталізації підприємства [4].

В результаті господарської діяльності ТОВ «БІЗНЕС ЕДЮКЕЙШН СОЛЮШИНС» реінвестує прибуток від поповнення необоротних активів (вартість праці зросла з 4013 тис. грн. у 2019 році до 7093 тис. грн. у 2021 році, а кількість запасів зросла з 13449 тис. грн. у 2019 році до 21968 тис. грн.), тобто це збільшення реальної вартості майна або реальна капіталізація.

Рівень капіталізації підприємства є одним із ключових параметрів, що характеризує процес перетворення коштів (частини чистого прибутку, дивідендів тощо або загального прибутку) у додатковий капітал, додаткові фактори виробництва, в результаті чого збільшуються власні кошти.

Наслідками збільшення капіталізації ТОВ «БІЗНЕС ЕДЮКЕЙШН СОЛЮШИНС» повинні стати:

- зменшення фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел;
- підвищення інвестиційної привабливості підприємства;
- підвищення кредитної привабливості підприємства;
- формування позитивного іміджу підприємства.

Безумовно, фактор професійності здійснює вплив на результати діяльності підприємства, але проведений за даними управлінського обліку аналіз діяльності ТОВ «БІЗНЕС ЕДЮКЕЙШН СОЛЮШИНС» за 2019 – 2021 рр. пріоритетність даного фактору не встановив.

---

#### Список використаних джерел:

1. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Рентабельність підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. С. 189 – 192.
2. Хомяков В.І. Менеджмент підприємства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Кондор, 2005. 434 с.
3. Ніпіаліді О. Практика управління прибутком підприємства в умовах проциклічної економіки. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/18033>
4. Мартиненко В.П., Кушик І.Л. Оцінка управління процесом формування рентабельності суб'єкта господарювання. *Інфраструктура ринку*. 2018. №17. С. 163-168.

**А. С. Крапивна,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»;*

Науковий керівник:

**О. М. Мотузка,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,*

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

---

## **УГОДИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

В сучасному глобалізаційному світі корпоративні зміни зумовлені стрімкими економічними та технологічними перебудовами. Однією з передумов успішної адаптації до виходу на нові ринки збуту та вдосконалення ефективності виробничих процесів є злиття та поглинання компаній.

Термін «злиття та поглинання» (M&A, з англ. «merges and acquisitions») сьогодні викликає дискусії у різних колах економічних та політичних суб'єктів. Основною частиною розвитку світової економіки на сьогодні є саме процеси злиття та поглинання. Ще декілька років тому міжнародні угоди по злиттю та поглинанню належали лише великим міжнародним компаніям, а нині M&A є інструментом зростання багатьох компаній, що прагнуть досягнути успіху на міжнародному ринку [1].

Злиття – це процес набуття права власності однією компанією над іншими на добровільних засадах з мінімальними змінами в складі акціонерів і мінімальною премією за поглинання, причому втрачається індивідуальність одного чи всіх учасників злиття. Поглинання – це процес набуття однією компанією власності та/або контролю над іншими компаніями шляхом реорганізації (або без неї), з/без ігноруванням інтересів інших учасників (акціонерів, менеджерів) об'єднання.

Важливо зазначити, що процеси злиття та поглинання є ключовими у сучасній світовій економіці та займають важливу ланку у міжнародній конкуренції. Керівники компаній, які наважуються на довготривалі угоди кооперування, що можуть тривати роками, завжди націлені на тисяча-

відсотковий ефект від транзакції, розуміючи, що у такий спосіб відбувається укрупнення бізнесу, що робить його більш впливовим, менш підвладним регулюванню і контролю не лише з боку національних урядів, а й з боку міжнародних економічних організацій.

Активізація та розвиток процесів злиття та поглинання в умовах перебування України в СОТ викликані об’єктивною необхідністю формування ефективного потенціалу і підвищення конкурентоспроможності.

Тенденцією ринку М&А в Україні за останні роки є певне зростання кількості міжнародних угод М&А, але їх вартість не зростає. Аналіз показав, що на сьогодні інвестиційна активність України не відзначається високими показниками, оскільки інвестори не поспішають витратити значні суми коштів на придбання вітчизняних активів [2]. Хоча у ІТ секторі спостерігається певне поживлення, але воно є недостатнім для відновлення показників активності докризового періоду.

За декілька останніх років було укладено міжнародні угоди в провідних галузях України (табл. 1).

**Таблиця 1**

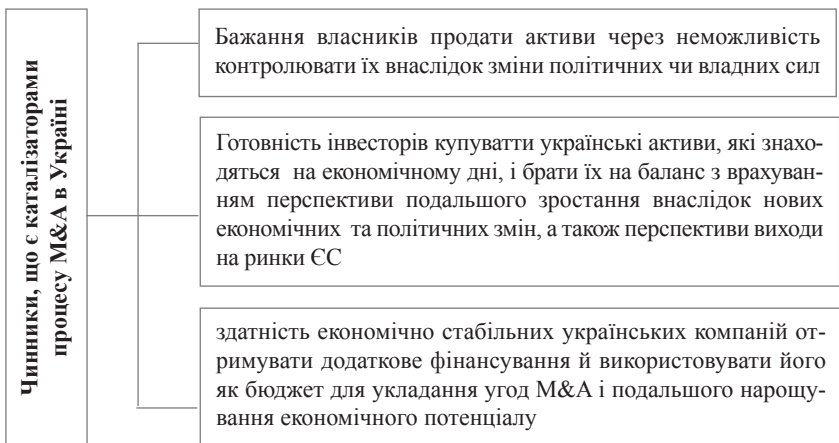
**Міжнародні угоди, які були укладені Україною в провідних галузях**

Галузь	Міжнародна угода
Галузь інновації та технології	Придбання компанію AI Factory компанією Snap Inc. за USD 166 млн.
Фармацевтична галузь	Придбання ТОВ «Біофарма» компанією STADA Arzneimittel AG за USD 70 млн.
Сільське господарство	Придбання компанією SALIC решти 66% капіталу United Farmers Group за USD 56 млн.
	Придбання у Orehim Group 75% капіталу зернового терміналу Миколаївського морського порту
	Придбання ТОВ «Южнестевідорна компанія» за USD 39 млн. корпорацією POSCO Daewoo Corporation
	Syngenta придбали Cropio Group, агротехнічний бізнес Ag-Tech, за USD 33 мільйони.

*Джерело: систематизовано автором на основі [5]*

Для України процес злиття та поглинання є стратегічним шансом залучення інвесторів. Каталізатором процесів М&А можуть стати наступні чинники (рис.1).





**Рис. 1. Чинники, що є каталізаторами процесу М&А в Україні**

*Джерело: систематизовано автором на основі [3]*

Вітчизняні експерти прогнозують, що найбільш привабливими секторами економіки України у найближчий період будуть сільськогосподарський сектор, фармацевтична галузь, ІТ сектор, традиційна та альтернативна енергетика, логістика, портова та докова інфраструктура [4].

У умовах виходу України на європейські ринки як повноцінного та повноправного гравця актуальним є створення стратегічних об'єднань підприємств, що дозволяє створити конкурентні переваги, диверсифікувати бізнес і збільшити частку ринку, скоротити витрати і вдосконалити бізнес-процеси.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гамма Т. М. Особливості та перспективи розвитку ринку М&А в Україні. *Економіка*. 2020. Вип. 1. С. 106-112.
2. Горовий Д. А. Розвиток ринку М&А в Україні. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2021. Вип. 1, № 14. С. 183-190.
3. Кириченко О. А., Ваганова Е.В. Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 2. С. 45–56.
4. Кубах Т.Г. Ринок злиття та поглинання: сучасний стан та перспективи розвитку. *Ефективна економіка*. 2020. №5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1151>
5. KPMG: UkrainianM&ARadarforH1 2020. URL: <https://home.kpmg/ua/en/media/press-releases/details/mhp-agreed-deal-toacquire-perutnina-ptuj>

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

---

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

У жорстких умовах ринку та конкуренції підприємствам необхідно формувати ефективну міжнародну інноваційну стратегію свого розвитку. Лише орієнтація на довгострокові міжнародні інноваційні цілі здатна призвести до корінних перетворень у економіці підприємств, сприятиме економічному та соціальному ефекту.

В економічній літературі виділяють кілька видів міжнародних інноваційних стратегій: активно наступальна, оборонна, залишкова, поглинаюча та розбійницька [3].

Активно наступальна стратегія пов'язана із постановкою мети стати провідним підприємством з точки зору інновацій у певній сфері діяльності (сегменті) та у певній галузі збуту. Вона характеризується великим ризиком та високою ефективністю. Оборонна (захисна) стратегія спрямована на збереження позицій середніх підприємств. Вони користуються можливістю переймати досвід та досягнення провідних підприємств. Такі підприємства повинні розраховувати на невисокий ризик та низький прибуток. Залишкова (проміжна) стратегія полягає в прагненні «прижитися» на вже освоєному ринку зі застарілою в інноваційному відношенні продукцією. Стратегія застосовується, коли із конкурентного середовища у сфері інноваційної діяльності виходить провідний виробник або коли не існує прямої конфронтації підприємства з конкурентами. Поглинаюча стратегія орієнтована на придбання найкращих науково-технічних досягнень інших фірм у формі закупівлі ліцензій або залучення спеціалістів. Розбійницька стратегія використовується найчастіше аутсайдером, який має певні досягнення у галузі створення будь-якої нової технології або продукту, тобто там, де ринковий лідер виявляється уразливим [3].

На практиці, найчастіше, можуть бути різні модифікації описаних вище міжнародних інноваційних стратегій

Для вибору ефективної та оптимальної міжнародної інноваційної стратегії необхідно її економічно обґрунтувати.

До традиційних способів оцінки міжнародних інноваційних стратегій відносять облікові та динамічні методи (рис. 1).

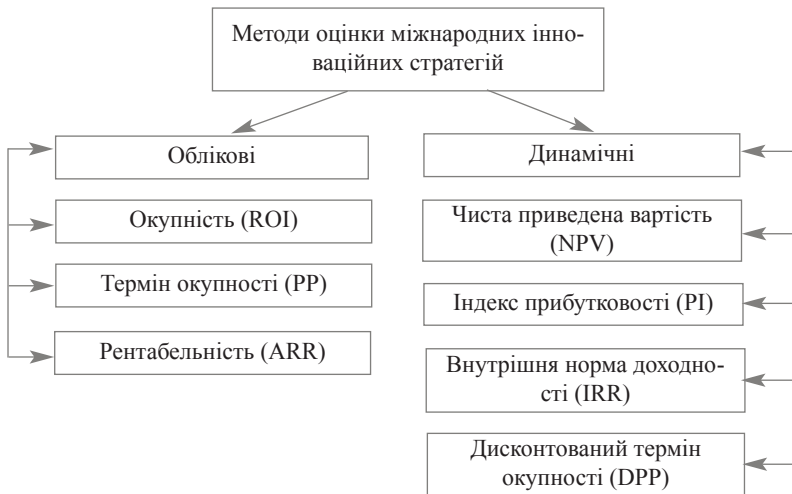
Облікові методи включають розрахунок показників ROI, PP та ARR.

ROI – це показник повернення (окупності) інвестицій. Він демонструє прибутковість чи збитковість тієї чи іншої інвестиції і розраховується за формулою:

$$ROI = (V_f - V_i) / V_i$$

де,  $V_f$  – дохід від вкладень,

$V_i$  – обсяг початкових інвестицій.



**Рис. 1. Стандартні методи оцінки ефективності міжнародних інноваційних стратегій**

*Джерело: [3]*

PP – показник, що визначає термін, який потрібний для того, щоб повністю відшкодувати початкові інвестиції. Тобто це період, після якого початкові вкладення почнуть генерувати стабільний грошовий потік і дозволять інвестору отримувати прибуток [2]. Він визначається за формулою:

$$PP = IC / CF$$

де, PP – термін окупності, виражений у роках/місяцях;

IC – сума початкових інвестицій;

CF – очікуваний середньорічний (середньомісячний) грошовий потік.

ARR – коефіцієнт ефективності інвестицій (також відомий як облікова норма прибутку (прибутковості), — це показник, який відображає відсоткову ставку прибутковості, що очікується від інвестиції або активу, порівняно з початковою вартістю інвестицій. Він визначається за формулою:

ARR = Середньорічний чистий прибуток / Початкові інвестиції

Динамічні методи включають розрахунок показників NPV, PI, IRR та DPP.

NPV – це показник чистої приведеної вартості, тобто спосіб оцінки інноваційних стратегій, заснований на методології дисконтування грошових потоків.

Формула розрахунку NPV така:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t}$$

де, n, t – кількість тимчасових періодів;

CF – грошовий потік (Cash Flow);

R – вартість капіталу (ставка дисконтування, Rate)

Якщо NPV більше за нуль, то стратегію можна прийняти, якщо NPV менше за нуль, то стратегію варто відкинути.

Якщо NPV дорівнює нулю, це означає, що грошові потоки від впровадження стратегії є достатніми, щоб відшкодувати інвестований капітал та забезпечити необхідний дохід цього капіталу.

Якщо NPV позитивний, то впровадження стратегії принесе прибуток, і що більше величина NPV, то прибутковішою є прийнята стратегія [5].

Індекс прибутковості (PI) – показник відношення дисконтованих грошових потоків від інвестицій до суми інвестицій. Його також називають індекс рентабельності чи прибутковості. Формула PI має такий вигляд:

$$PI = \frac{\sum \frac{CF_t}{(1+d)^t}}{I}$$

де, CF<sub>t</sub> – грошові потоки за період t;

d – ставка дисконтування;

I – початкові інвестиції.

IRR або внутрішня норма доходності – це ставка відсотка, за якої наведена вартість всіх грошових потоків інвестиційного проекту (тобто NPV) дорівнює нулю. Коефіцієнт IRR показує мінімальний рівень прибутковості інноваційної стратегії. Формула для розрахунку показника має такий вигляд [4]:

$$0 = \sum_{t=1} \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - IC$$

де,  $CF_t$  – грошовий потік за певний проміжок часу  $t$ ;  
 $IC$  – вкладення проект на етапі вступу (запуску);  
 $t$  – тимчасовий період.

Дисконтований термін окупності (DPP) – це час, за який початкові капіталовкладення перекриваються отриманим прибутком вкладених інвестицій рахунок чистого грошового потоку з урахуванням ставки дисконтування. Формула його розрахунку така [1]:

$$DPP = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \geq I_0$$

де, DPP – дисконтований строк окупності;  
 $n$  – кількість років;  
 $CF$  – середньорічний дохід від реалізації інвестицій;  
 $r$  – коефіцієнт дисконтування;  
 $I_0$  – величина вихідних інвестицій.

Отже, розглянуті методичні підходи до оцінки ефективності міжнародної інноваційної стратегії не тільки дають її кількісну оцінку, а й дозволяють вибрати найбільш результативну з кількох можливих.

#### Список використаних джерел:

1. Дисконтований період окупності (DPP) інвестиційного проекту. URL: <https://businessxxl.ru/dpp/>.
2. Окупність бізнесу: способи розрахунку терміну окупності проекту. URL: [https://franshiza.ru/article/read/okupaemost\\_biznesa/](https://franshiza.ru/article/read/okupaemost_biznesa/).
3. Пугіна Л. І. Теоретичні аспекти економічного обґрунтування інноваційної стратегії підприємств. *Сучасна економіка: проблеми, тенденції, перспективи*. 2012. № 6. С. 1-10.
4. Розрахунок IRR в EXCEL за допомогою функцій і графіка. URL: <https://exceltable.com/otchety/raschet-irr-vnd-v-excel>.
5. Формула розрахунку NPV інвестиційного проекту. URL: <http://msfo-dipifr.ru/formula-rascheta-npv-investitsionnogo-proekta-eto-prosto/>.

**Д. К. Кудренко,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма  
«Міжнародні економічні відносини»;*  
Науковий керівник:  
**Н. В. Резнікова,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри світового господарства і  
міжнародних економічних відносин,  
НН Інститут міжнародних відносин  
Київського національного Університету імені Тараса Шевченка,  
м. Київ*

---

## **ОСОБЛИВОСТІ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ США У ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ XX СТОЛІТТЯ**

Американська економічна політика, починаючи з 1973 року, була набагато успішнішою у реалізації потенціалу зростання доходів, ніж політика країн Західної Європи та Японії. Варто зазначити, що рівень безробіття зменшився більше половини від цього ж показника в Західній Європі, тоді як у 1950–1973 рр. цей рівень був зазвичай вдвічі більший європейського. Зайнятість робочої сили у більшості галузей зросла, вона збільшилася з 41 % всього населення у 1973 р. до 49% у 1998 р., у порівнянні з середнім європейським зростанням з 42 до 44 відсотків [1, с. 135]. Кількість відпрацьованих годин на одну особу зросла, в той час як у країнах Західної Європи відповідний показник зменшився. Високого рівня діяльності було досягнуто за умови інфляції, яка загалом була помірнішою, ніж у Західній Європі [3, с. 73].

Варто також додати декілька слів про політику керманців США у цей період. Адміністрація Рейгана значно скоротила податки та впровадила нову політику дерегуляції в очікуванні того, що вони викличуть позитивну реакцію пропозиції, яка переважить потенційні інфляційні наслідки для економіки країни [1, с. 135]. США працювали з більш гнучкими ринками праці [4; 5], а їхній ринок капіталу сприяв розвитку венчурних фондів. Економіка США була такою ж за розміром, як економіка всіх країн Західної Європи, проте набагато більш інтегрованою в світові

ринки. Підвищення попиту підтримувалось значним ростом популярності фондового ринку в 1990-х роках («бум фондового ринку»).

США стали лідером на міжнародних ринках капіталу. У післявоєнний період до 1988 року іноземні активи США постійно перевищували пасиви, але після цього року позиція чистих іноземних активів зрушила приблизно з нуля до мінус 1,5 трильйона доларів (більше 20 відсотків ВВП). Тож решта світу фактично підтримувати тривалий бум Америки та фінансувала великий дефіцит платіжного балансу США. З іншого боку, відбулося дуже велике зростання імпорту США, що допомогло підтримувати світовий попит. З 1973 по 1998 рік обсяги імпорту зростали значно швидше, ніж у Західній Європі та Японії. Імпорт зростав не повільніше, ніж у 1950–1973 рр., тоді як у більшості країн Західної Європи та Японії спостерігалось значне його сповільнення [1, с. 136]. Зростання імпорту США відображало потужність попиту і вплив послідовних знижень тарифів у рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі та Світової організації торгівлі, а також регіональних угод, таких як Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА).

Незважаючи на успіх США у підтримці високого рівня попиту та активності, економічне зростання, починаючи з 1973 року, було повільніше, ніж у 1950–1973 роках. Основною причиною стала серйозна затримка та різке уповільнення зростання продуктивності праці. У 1950–1973 роках продуктивність праці збільшувалася на 2,8% щороку. З 1973 по 1998 рік цей показник впав до 1,5. Між 1913 і 1973 роками загальне зростання факторної продуктивності США (реакція виробництва на сукупні витрати праці та капіталу) становило у середньому 1,6–1,7 відсотка на рік. З 1973 по 1998 рік воно зросло приблизно на третину цього показника [1, с. 136].

Уповільнення продуктивності було замасковано покращеним використанням потенціалу, але мало дуже серйозні наслідки для майбутнього зростання, оскільки його не можна компенсувати подальшим підвищенням рівня попиту. Американське уповільнення, ймовірно, сприяло уповільненню зростання продуктивності в інших технологічно розвинених капіталістичних країнах. У довгостроковій перспективі його вплив буде значним і на групу менш розвинених країн.

Експерти «Нової економіки» стверджували, що статистика національних рахунків неправильно та неточно вимірювала зростання. У цьому була частка правди, оскільки традиційні оцінки зростання США спира-

лися на фіксовані дані за останній рік для вимірювання зростання за період понад шість десятиліть. Таким чином, зростання в США було недооцінене в порівнянні з системами зважування, які зазвичай використовуються в Західній Європі.

У 1993 році традиційний підхід до вимірювання ВВП був змінений. Сегментований 5-річний індекс показав найшвидше зростання (*на 0,28% більше на рік, ніж традиційний показник, і на 0,04% швидше, ніж ланцюговий індекс*) [1, ст. 135]. З тих пір статистика національних рахунків США була додатково змінена, щоб показати швидше зростання та вищі рівні ВВП. При новій політиці, як і раніше, спостерігається значне падіння продуктивності з 1973 по 1995 рік, але в 1995-1998 роках відбулося прискорення темпів до рівня, трохи нижче золотого століття. Продуктивність праці збільшилася на 1,4% у 1973–1995 роках та на 2,5% у 1995–98 роках [1, с. 136]. Це недавнє прискорення багато в чому пов'язане зі збільшенням ваги «нової» економіки [6-8].

Дослідження показників економічного зростання США протягом останніх чотирьох десятиліть з використанням переглянутих оцінок ВВП доводить, що прискорення технологічних змін у комп'ютерах та засобах зв'язку справило основний вплив на виробництво цих товарів. Продуктивність продовжує відставати у секторах, що використовують комп'ютери. Це дозволяє припустити, що мало місце відстрочене, але позитивне підвищення продуктивності внаслідок кількох десятиліть великих інвестицій у «нову економіку» [1, с. 139].

Той факт, що в індустрії, що використовує комп'ютери, ще не проявилися явні вторинні ефекти, цілком може бути пов'язаний з витратами на освоєння нових технологій, які вимагають великої кількості висококваліфікованих співробітників, швидкого старіння обладнання та навичок. У довгостроковій перспективі, коли нова технологія буде повністю освоєна, можуть виникнути значні побічні ефекти в інших секторах економіки. Отже, оцінюючи все вищезазначене, слід визнати, що наразі рано судити про те, чи свідчить нещодавнє підвищення продуктивності до повторення політики технологічного успіху США 1913-1973 рр., але є сподівання, що прогрес буде швидшим, ніж у 1973-1995 рр.

---

#### Список використаних джерел:

1. Maddison A. The World Economy. Volume 1: A Millennial Perspective. URL: <http://piketty.pse.ens.fr/files/Maddison2001Data.pdf>



2. Moffatt M. A History of American Economic Growth in the 20th Century. URL: <https://www.thoughtco.com/us-economic-growth-in-the-20th-century-1148146>
3. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика: Підручник. Київ: Либідь, 2019. 960 с.
4. Dollar D., Kraay A. Growth is Good for the Poor. *Journal of Economic Growth*. 2020. Vol. 7. URL: [http://users.nber.org/~rdehejia/!@\\$devo/Lecture%2002%20Aid/supplemental/Dollar\\_Kraay.pdf](http://users.nber.org/~rdehejia/!@$devo/Lecture%2002%20Aid/supplemental/Dollar_Kraay.pdf)
5. Панченко В.Г., Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Від синтезу економічних теорій до політичного консенсусу: монетарно-фіскальні дилеми макроекономічної стабілізації в умовах коронакризи. *Економіка України*. 2021. № 4 (713). P.21-44.
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. 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.
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. P. 274-281.

**О. М. Кушніренко,**

*доктор економічних наук, доцент,  
відділ промислової політики;*

**Н. Г. Гахович,**

*кандидат економічних наук,  
відділ промислової політики,*

*ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ*

---

## **ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВІЙНИ ДЛЯ ПРОМИСЛОВОГО ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ**

2022 рік – час випробувань для української нації, боротьба не тільки за український суверенітет, а й за майбутнє України як вільної демократичної економічно розвиненої держави. І хоч наразі суспільна увага прикута до Збройних сил України як надійного щита для кожного українця. Але перемога кується і на економічному фронті, де підприємці і працівники не припиняють свою роботу, виготовляючи засоби першої необхідності – їжу, одяг, ліки, зброю тощо, а також на зовнішньоекономічному, валютні надходження від якого сприяють стабілізації на фінансовому ринку країни. Все це пояснює актуальність обраної теми та важливість обґрунтування заходів для підтримки розвитку зовнішньоекономічної діяльності промислових виробників України.

Умови воєнного часу є складним випробуванням для всієї промисловості України. Крім прямого впливу – руйнувань матеріально-технічної бази внаслідок обстрілів та авіаударів, евакуації частини працездатного населення, відбувається переривання логістичних ланцюгів, що призводить до зриву постачання.

Під час воєнних дій логістичні ланцюги поставок сировини та товарів зруйновано. Російська агресія призвела до блокади українських портів на Чорному та Азовському морях (у Миколаєві, Маріуполі, Бердянську, Скадовську та Херсоні) як логістичних хабів, через які проходило майже 70% експорту. За попередніми оцінками це близько 180 млн дол США на день, а також це призводить до призупинення поставок важливих товарів (в основному, вугілля, нафти, бензину та дизельного палива). Ці труднощі посилюються логістичними технічними та організаційними проблемами, такими як різниця у митних правилах, використання різних колій, пошук вільного рухомого складу.

РФ завдала надзвичайно значної шкоди промисловості України, знищивши низку великих діючих підприємств України. Кількісні оцінки падіння економіки України внаслідок війни є досить умовними, оскільки війна все ще триває, відбувається скорочення обсягів промислового виробництва (60-65 % в порівнянні з аналогічним періодом минулого року). При цьому незворотні втрати промислового потенціалу складають близько 30%, водночас третина промислового потенціалу не задіяна через високі ризики, порушення виробничих і транспортних ланцюгів, втрати доступу до ресурсів (як сировинних, так і людських) тощо. Отже, скорочення промислового виробництва може досягти 45-55% довоєнного рівня.

Воєнні дії завдають непоправних втрат цілим галузям промисловості тому що: підприємства розташовані саме в регіонах, де відбуваються активні бойові дії: машинобудування, зокрема суднобудування (Миколаївська обл., Херсонська обл), танкобудування (Харківська обл.); зупиняються або руйнуються підприємства-інтегратори з предметною спеціалізацією на кінцевій продукції або підприємства з вузловою спеціалізацією на унікальній, високотехнологічній продукції; повністю зупинене виробництво практично на всіх найбільших металургійних підприємствах України: маріупольські “Азовсталь” та ММК ім. Ілліча, “Запоріжсталь”, “АрселорМіттал” (Кривий Ріг); відбулось пошкодження ланцюгів доданої вартості через руйнування інфраструктури (доріг, залізничного перевезення), закриття українських портів (90% продовольчого експорту з України).

Промисловий експорт посідає важливе місце в системі макроекономічних індикаторів стійкості України – майже п'ята частина від всього ВВП (21,9% в 2021 р.), а митні платежі становлять значну частину надходжень до бюджету. Війна спричинила значне падіння бюджетних надходжень, особливо митних зборів: наразі держава отримує лише 15% таких надходжень у порівнянні з мирним часом [1]. Іншими словами стабілізація зовнішньоекономічних потоків має позитивний вплив не лише на відновлення економічної діяльності українських виробників-експортерів та формує фінансову стійкість держави, а є вагомим фактором стійкості глобальних ланцюгів доданої вартості (поставки комплектуючих – проводів для європейського автомобілебудування, моторів для світової аерокосмічної галузі, автомобільні дроти, виробництво неону, більше половини якого вироблялося саме на українських підпри-

емствах в Маріуполі та Одесі тощо). До того ж український експорт продовольства – важлива складова світової продовольчої системи. Війна в Україні спричинить шок для глобального постачання продовольства. До війни Україна була джерелом насичення таких ланцюгів, поставляючи на світовий ринок майже половину світового експортного ринку соняшникової олії та була п'ятою за величиною поставок пшениці в світі у 2020 році [2]. Особливо це вплине на продовольче забезпечення країн Північної та Східної Африки, що вимагає рішучих дій для недопущення голодування народів цих країн. Міжнародні організації, зокрема UNCTAD, вже наголошують на зростанні цін на продовольство та необхідності впровадження заходів для посилення продовольчої безпеки [3].

Україна є 46-м за величиною експортером у світі в 2020 році, спеціалізуючись на певних товарах (рис.1). Російське вторгнення вплине на коротко- та середньострокову здатність України експортувати ці товари. Тому відбудова логістичної інфраструктури, промислового виробництва та підтримка експорту є пріоритетними завданнями відновлення економіки України.



**Рис. 1. Топ-10 товарних промислових груп експорту у 2021 р., млн дол**

*Джерело: розраховано за даними [4]*

Так, за 2020 рік зростання експорту відбулося по всім групам промислових товарів та склав 43944,8 млн дол або 145,1% відповідно до 2020 р. Серед найбільш впливових товарних промислових груп, які экс-

портували свою продукцію це недорогоцінні метали та вироби з них – 15992,5 млн дол (36,4% частка до загального експорту промислових товарів), мінеральні продукти – 8414,4 (19,1), машини, обладнання та електротехнічне обладнання – 5272,8 (12), харчові продукти – 3788,9 (8,6), продукція хімічної промисловості – 2816,4 (6,4).

Водночас вітчизняні виробники перебувають у значній залежності від імпорту промислових товарів. Так, у 2021 р. імпорт промисловими товарами становив 68353,7 млн дол або 135,1% порівняно із 2020 р. Більш всього імпортували мінеральні продукти на 14969,4 млн дол або 21,9% від загального обсягу імпорту промислових товарів, машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання – 14201,7 або 20,8, продукція хімічної промисловості – 9740,6 або 14,3, Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 7569,7 або 11,1, полімерні матеріали, пластмаси та вироби з каменю, гіпсу, цементу – 4815,3 млн дол або 7% (рис. 2).



**Рис. 2. Топ-10 товарних промислових груп імпорту у 2021 р., млн дол**

*Джерело: розраховано за даними [4]*

Першочерговими завданнями для відновлення міжнародних товарних потоків є відновлення логістичної інфраструктури, що вимагатиме значних коштів, а саме:

- відбудувати об'єкти інфраструктури на основі європейських стандартів (технічних характеристик, екологічних норм тощо), зокрема залізничних колій, автодоріг, морських портів, терміналів, аеропортів;
- забезпечити відновлення транспортне машинобудування для прискорення відбудови інфраструктури; відновлення логістичного забезпечення з урахуванням критичних логістичних проблем (відновлення парку вагонів, особливо вагони-зерновози відповідно до норм ЄС, вантажівок, контейнери тощо);
- створення сприятливих умов для релокації потужностей європейських підприємств, особливо з виробництва авто та запчастин, які закрили виробництво на ринку РФ, на території України;
- визначення механізму підвищення якості транспортних та інформаційних технологій логістичної інфраструктури відповідно до європейських програм;
- синхронізація процедур здійснення державного контролю під час переміщення товарів і транспортних засобів через державний кордон; зменшення часу на транспортування товарів до пункту призначення відповідно до європейських норм.

Водночас, створення сприятливого середовища для зовнішньоекономічної діяльності в Україні потребує термінового застосування низки інструментів для підтримки виробників-експортерів:

- *стимулювати зовнішньоекономічну діяльність* промислових підприємств (інструменти ЕКА – страхування зовнішньо-економічних договорів (контрактів); страхування експортних кредитів; страхування договірних банківських гарантій; страхування експортного факторингу) для заміщення товарами українського виробництва частини європейських ринків, які раніше працювали з РФ);
- *активна міжнародна підтримка*, а саме домовленість над зняттям торговельних обмежень між ЄС та Україною. Прикладом є Велика Британія, яка скасувала всі мита та квоти на українські товари. Це стимулюватиме експорт з України, адже мита на товари, що імпортуються з України, будуть знижені до нуля, а всі квоти будуть скасовані, відповідно домовленостей. Звичайно, така підтримка стосується окремих товарних груп (ячмінь, мед, консервовані помідори, птиця тощо). Крім того, Британія оголосила про заборону на експорт товарів і технологій, які мають подвійне призначення й можуть бути використані Росією для агресивних дій проти України (обладнання для перехоплення та моніторингу);

– залучення національних виробників у глобальні ланцюги доданої вартості, зокрема до європейських стратегічних ланцюгів доданої вартості, та стимулювання іноземного інвестування на території України в повоєнний період шляхом заохочення до релокації на територію України потужностей іноземних компаній, що припинили свою діяльність на території РФ, зокрема в галузі автомобілебудування, електроніки, харчової промисловості тощо.

Слід зауважити, що розвиток експорту в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення відбуватиметься під впливом низки обмежень, пов'язаних не тільки з порушенням логістичних ланцюгів, а й з необхідністю забезпечення українськими товарами внутрішнього ринку. Тому перспективою подальших наукових розвідок є збалансування національних інтересів щодо самодостатності внутрішнього ринку та забезпечення експортних можливостей українських виробників. А для досягнення достатнього обсягу українського виробництва товарів важливим є внутрішньогалузева диверсифікація, зокрема, у машинобудуванні на основі виробництва енергозберігаючої техніки, високопродуктивної і конкурентоспроможної сільськогосподарської техніки, обладнання для харчової і переробної промисловості.

---

#### Список використаних джерел:

1. Matuszak S. The first effects of the war on Ukraine's economy. URL: <https://www.osw.waw.pl/en/publikacje/analyses/2022-03-16/first-effects-war-ukraines-economy>
2. Which countries are most exposed to interruption in Ukraine food exports? // Investment Monitor. 2 March, 2022. URL: <https://www.investmentmonitor.ai/special-focus/ukraine-crisis/countries-exposed-ukrainian-food-exports>
3. The impact on trade and development of the war in Ukraine. UNCTAD rapid assessment United nation's conference on trade and development. 16 March, 2022. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/osginf2022d1\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/osginf2022d1_en.pdf)
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Л. В. Лазоренко,**  
*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри економіки та менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНОЇ УГОДИ**

При самостійному виході на зовнішній ринок підприємство повинно вирішувати широке коло питань, пов'язаних з експортно-імпортною діяльністю. Це вивчення світового ринку в цілому, його сегментів, діяльності закордонних фірм, сучасних форм реалізації товару і його обслуговування після продажу, а також питання ділового спілкування і ділового протоколу, підготовки і перепідготовки кваліфікованих кадрів для зовнішньоекономічної діяльності.

Сучасна соціально-економічна діяльність підприємств малого бізнесу вимагає необхідності і обов'язковості обліку ризику в прийнятих господарських рішеннях. Це теоретичний фундамент, на якому повинні базуватися нові управлінські рішення. Оскільки розвиток економічного та господарського життя вимагає обліку елементів випадковості і невизначеності в суспільному процесі, то з цього об'єктивно винакає потреба вивчення економічного аспекту ризику.

Ризик – це вплив невизначеності на цілі [1]

Ризик зовнішньоекономічної діяльності виникає в зв'язку з тим, що різні рівні управління підприємств, організацій, людей, що займаються малим бізнесом, знаходяться у імовірнісних відносинах один з одним. Вони переслідують і реалізують не тільки загальні, іноді однакові, але і різні, а нерідко суперечливі цілі, результати взаємного впливу частково носить невизначений характер. У цих умовах досягнення результату неоднозначно і не може бути передбачене зі стовідсотковою точністю. Тобто виникає об'єктивна потреба враховувати ризик, пов'язаний з можливою протидією зовнішнього середовища, партнера чи суперника на ринку.

Нестабільність, мінливість середовища, в якому здійснюються операції на зовнішньому ринку, є однією з головних причин, що викликають у реальному житті ризик зовнішньоекономічної діяльності малого підприємства.



Таблиця 1

## Класифікація методів управління ризиками зовнішньоторговельної угоди

Етапи проведення зовнішньо-економічної угоди	Стадії проведення зовнішньоекономічної угоди	Ризики, що виникають при зовнішньо-економічній діяльності	Методи управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності
Вибір товару	Маркетингові дослідження зовнішнього ринку. Виявлення критеріїв і вимог до конкурентноздатності товару	Аналітичні ризики Ризики при формуванні вибірки	Метод компенсації ризику: детальне прогнозування обстановки і планування діяльності; створення системи резервів; активний цілеспрямований маркетинг
Пошук і вибір контрагента	Проведення фірмового аналізу на ринку Вибір партнера Дослідження показників, що характеризують підприємство	Аудиторські ризики Контрольний ризик	Метод відхилення від ризику: відмова від ненадійних партнерів і ризикових проєктів; пошук гарантів Метод локалізації ризику: створення спеціалізованих структур, що виконують ризикові проєкти
Оформлення замовлення покупцем	Установлення графіку постачання. Визначення контрактної ціни. Прийняття замовлення	Ризики виробничих зв'язків з партнерами	Метод усунення, розсіювання ризику: поділ ризиків між партнерами
Виконання замовлення продавцем	Підготовка товару до відвантаження Відправлення, транспортування, страхування. Виставлення платіжного рахунка	Ризики допоміжних операцій: ризики транспортування, страхування, фінансові ризики. Ризики форс-мажорних обставин	Метод трансферту ризику: передача ризику під фінансову гарантію, страхування ризику
Виконання зобов'язань покупця	Виконання умов постачання Здійснення платежу Перевірка вантажу	Країнові ризики Валютні ризики Ризики форс-мажорних обставин	Метод самофінансування ризику: утворення резервних фондів відшкодування

У сфері зовнішньої економіки режим законності здійснюється через різні закони, юридичні норми, інструкції, нормативні акти, правила, накази, тому вони повинні бути обов'язковими при прийнятті рішень з ризиком, тобто з погляду закону ризик у діяльності підприємства повинен бути правомірним. Ризик буде правомірним, якщо він, по-перше, не суперечить законам, що об'єктивно відбивають підприємницьку, виробничу чи економічну ситуацію, по-друге, якщо в ризикованому рішенні враховуються не тільки кількісні, але і якісні наслідки реалізації цього рішення; по-третє, якщо прогнозовані позитивні результати обраного рішення значно перевищують імовірність його негативних проявів.

При великому розмірі можливого збитку або значній імовірності виникнення ризику в управлінні передбачено його запобігання чи зменшення, а при невисокій імовірності – його передачу. При невеликому розмірі можливого збитку або високій імовірності ризику необхідне скорочення, а при невисокій імовірності ризику – його утримання. Значення розробки і реалізації стратегії ризику може сприяти ефективному розвитку економіки.

Класифікація методів управління ризиками зовнішньоторговельної угоди по етапах і стадіях проведення зовнішньоторговельної операції наведено в табл. 1 [2, с. 35].

На основі даної класифікації при розробці і реалізації зовнішньоторговельної операції, визначивши етап і стадію заходів, ідентифікувавши й оцінивши величину ризиків, можна зробити вибір стратегії діяльності підприємства в ризиковій ситуації щодо підприємницької діяльності на зовнішньому ринку.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. ISO Guide 73. Risk Management Terminology. 2009. URL: <https://www.iso.org/standard/44651.html>
2. Залевський С.Л., Лазоренко Л.В. Особливості управління економічними ризиками зовнішньоекономічної діяльності малих підприємств. *Інтелект XXI*. 2010. № 3/4 (7/8). С. 31-38.

**О. Ю. Лисенко,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Фінанси,  
банківська справа та страхування»;  
Науковий керівник:  
**І. О. Артем'єва,**  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ**

Банк – це кредитно-фінансова установа, яка є одним з найважливіших суб'єктів фінансового ринку і здійснює функцію посередника при різних платежах та кредитах. Також має справу з емісією грошей та цінними паперами. Нормальне функціонування ринкової економіки не може відбуватись без розгалуженої системи банків [1].

За пандемії коронавірусоловним завданням стає не стільки забезпечення розвитку банків, скільки збереження їхньої стабільності. Банки повинні поставити перед собою такі завдання:

- недопущення поширення вірусу через банківські установи та пристосування до сьогоднішніх умов;
- стабільне здійснення операційної діяльності.

Пристосування до сучасних умов означає запровадження певних нововведень здійснення банківських операцій.

Так, банкам потрібно виконувати хоча б мінімальні вимоги стосовно основного та регулятивного капіталу. Для цього необхідно максимально уникати операцій, яким властивий високий рівень ризику, та утримуватися від спрямування прибутку на виплату дивідендів, щоб мати додатковий запас міцності, оскільки більшість доходів банку зменшується під час карантину. НБУ варто підтримувати банки та зменшити кількість перевірок, при необхідності зменшити норму обов'язкового резервування.

Банкам необхідно утриматися від великої кількості операцій на фондовому ринку, купівлі-продажу ризикових видів цінних паперів. Це також стосується інвестиційних операцій банків, так, доцільним є вкла-

дення коштів в різні об'єкти для диверсифікації ризиків. За можливості банкам потрібно вкладати кошти в заходи, спрямовані на подолання коронавірусу.

Касово-розрахункові операції є дуже важливими в банківській діяльності, тому під час пандемії банкам потрібно мінімізувати контакт між фізичними особами – клієнтами працівниками банку. Всі можливі платежі перенести в онлайн режим та збільшити рівень інформаційного забезпечення задля розуміння запитів та потреб клієнтів та забезпечення позитивних результатів у майбутньому.

У випадку, якщо немає можливості налагодити дистанційну роботу, у всіх відділеннях банків повинні виконуватись всі санітарні норми на період пандемії коронавірусу. Обов'язковою є наявність дезінфікуючих та антибактеріальних засобів у всіх відділеннях. Співробітникам з найменшими підозрами на будь-яке захворювання потрібно залишатися вдома. По можливості зменшити кількість робочих годин та скасувати різні тренінги та семінари або проводити їх в онлайн-режимі [2].

Оскільки важливими напрями діяльності банку є депозитні та кредитні операції, ставки за цими операціями мають регулюватися згідно рекомендацій НБУ.

Слід сприяти мінімізації готівкового обігу, адже в Україні його частка вже є достатньо великою. Водночас під час карантину можливе зростання попиту на готівкові гроші. Тому банкам слідвчасно поповнювати банкомати готівкою задля уникнення поганих наслідків. Важливою умовою є дезінфекція готівки.

Слушною рекомендацією є налагодження кращої взаємодії банків між собою. По можливості їм потрібно підтримувати одне одного при виникненні різного виду перешкод та складних обставин.

За виконанням названих заходів слід забезпечити належний контроль.

Як додаткові заходи слід відзначити:

- оцінка становища держави в світі;
- використання конкурентних переваг на ринку банківських послуг;
- впровадження сучасних інформаційних технологій;
- дотримання міжнародних вимог мінімізації ризику;
- дотримання планів тощо.

При погіршенні ситуації основні заходи мають найважливіше значення, водночас за наявності додаткових ресурсів можна використовувати додаткові заходи у банках та їхніх відділеннях [3].

Навіть до початку пандемії коронавірусу Україна не мала стабільної банківської системи, тому навіть незначний вплив на неї спричиняв негативні наслідки. Це можуть бути дії населення, його реакція на існуючу ситуацію. При правильних заходах та діях з боку як банків, так і населення є ймовірність мінімізації негативних наслідків під час та після пандемії.

---

**Список використаних джерел:**

1. Банки, їх види та функції. Кредитно-банківська система. URL: [https://pidru4niki.com/1510082738073/politekonomiya/banki\\_vidi\\_funktsiyi\\_kreditno-bankivska\\_sistema](https://pidru4niki.com/1510082738073/politekonomiya/banki_vidi_funktsiyi_kreditno-bankivska_sistema).
2. Національний банк проти коронавірусу. URL: <https://bank.gov.ua/about/covid19>.
3. Стабільність банківської системи: загрози та шляхи їх подолання. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/stabilnist-bankivskoi-sistemi-zagrozi-ta-shlyakhi-ikh-podolannya>.

**І. О. Луніна,**  
*доктор економічних наук, професор,  
завідувач відділу державних фінансів,  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ*

## **СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІСКАЛЬНИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ ЗОВНІШНІХ ВИКЛИКІВ ТА ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

Наслідки глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. зумовили зростання уваги урядів та експертів багатьох країн, міжнародних організацій до проблематики визначення видів фіскальних ризиків, їх впливу на стан державних фінансів, до виявлення потенційних загроз стійкості та подолання невизначеності державних фінансів.

У працях МВФ фіскальні ризики визначаються як фактори, які можуть призвести до відхилення фіскальних результатів від очікувань чи прогнозів [1, с.5]. За результатами аналізу джерел шоків державного боргу у 80 країнах світу у період з 1990-2014 рр. експертами МВФ виділено такі основні фактори фіскальних ризиків:

- макроекономічні шоки, що призводять до різкого зниження динаміки ВВП. Середній показник зниження державних доходів у кризових ситуаціях, коли зростання номінального ВВП відстає на одне стандартне відхилення від середнього значення за п'ять докризових років, становив 9% ВВП;
- державна допомога фінансовому сектору. Її вартість для бюджетів країн у середньому становила близько 10% ВВП, максимальний показник – 57% ВВП;
- виплата компенсацій на виконання судових рішень (у середньому 8 % ВВП, максимальний показник – 15 % ВВП);
- допомога регіональним та місцевим органам влади (в середньому 4% ВВП, максимальний показник – 12% ВВП);
- допомога державним підприємствам (у середньому 3% ВВП, максимальний показник – 15% ВВП);
- допомога приватним нефінансовим компаніям (в середньому 1,5% ВВП, максимальний показник – 4,5% ВВП);
- ліквідація наслідків стихійного лиха (в середньому 1,5% ВВП, максимальний показник – 6% ВВП);

- зобов'язання за програмами державно-приватного партнерства (в середньому 1% ВВП, максимальний показник – 2% ВВП).

Дослідження фіскальних ризиків за методологію МВФ здійснюється у багатьох країнах світу. Так, у Португалії у річному звіті Ради публічних фінансів [2] до причин відхилення показників бюджетних видатків та/або доходів, сальдо бюджету та рівня державного боргу порівняно із відповідними середньостроковими прогнозами віднесено макроекономічні шоки та неможливість досягнення траєкторії зростання, визначеної в макроекономічному сценарії, недосягнення запланованих показників результативності заходів фіскальної політики, збільшення умовних зобов'язань уряду, а також виникнення непередбачених подій [2, с.71-72]. До важливих фіскальних ризиків, що впливають на розвиток економіки, належать ризики, пов'язані з високим рівнем державного та приватного боргу ( у період 2007-2021 рр. – близько 180% ВВП [3]), оскільки це може суттєво обмежувати можливості зовнішнього фінансування.

Слід також відзначити, що рівень державного боргу Португалії зріс із 80,5% ВВП у 2007 р. до 136,0% у 2019 р. та 155,1% у 2020 р. [4] Враховуючи це, моніторинг фіскальних ризиків Португалії включає показник інвестиційної позиції країни, який поєднує її зовнішні фінансові активи і зобов'язання інституційних секторів економіки. Зростання негативного співвідношення показника інвестиційної позиції і ВВП країни є свідченням збільшення ризиків платоспроможності державних фінансів та національної економіки у цілому, зокрема, у випадках зростання процентних ставок на міжнародних фінансових ринках.

За досвідом Португалії в період відновлення європейської та світової економіки у 2017 році завдяки зменшенню показників бюджетного дефіциту та державного боргу було забезпечено покращення суверенного рейтингу країни та відповідно умов здійснення державних і приватних запозичень, а отже – фінансування розвитку національної економіки із високою часткою зовнішньоекономічної діяльності (у 2017 р. частка експорту становила 42,7%, а імпорту – 41,7% ВВП).

У роботах ОЕСР виокремлено три основні групи фіскальних ризиків [5]: економічні (пов'язані із зміною макропоказників економічної діяльності, на яких базуються бюджетні прогнози; умовними зобов'язаннями уряду, наслідками судових рішень, екологічними збитками тощо), технічні (пов'язані з похибками прогнозування державних доходів та витрат,

зокрема, у результаті помилкових оцінок еластичності податкових надходжень, доходів з податку на прибуток підприємств різних галузей) та політичні (ризик економічної політики у наслідок непередбачуваних дискреційних дій (або бездіяльності) органів влади, що відхиляються від попередніх зобов'язань, у тому числі закріплених у поточних або середньострокових бюджетних документах).

За результатами досліджень наслідків трьох криз у країнах Азії (другої половини 1990-х років, кінця 2000-х років, глобальної фінансової кризи 2008-2009 років) [6] міжнародними експертами визначено джерела фіскальних ризиків, які можуть впливати на фіскальну стійкість, а також ключові індикатори ідентифікації та критерії оцінки ступеню ризику (високий, помірний, низький).

Отже, аналіз сучасних підходів до визначення фіскальних ризиків в умовах зовнішніх викликів та глобальної нестабільності дозволяє зробити такі висновки. Збереження стійкості та динамічної збалансованості бюджетної системи під впливом зовнішніх шоків та внутрішніх факторів потребує виявлення джерел фіскальних ризиків та оцінювання показників фіскальної стійкості (незважаючи на досить високий рівень невизначеності таких оцінок), оскільки це є необхідною передумовою формування бюджетно-податкової політики, яка забезпечуватиме мінімізацію можливих негативних наслідків фіскальних ризиків.

Для невеликих відкритих економік значні фіскальні ризики пов'язані з макроекономічними факторами зовнішньоекономічної діяльності (такими як умови торгівлі, зовнішній попит на товари та послуги суб'єктів господарювання країни, відсоткові ставки по зовнішніх запозиченнях, валютний курс), під впливом яких змінюються показники бюджетних доходів, насамперед податкових надходжень. В умовах бюджетної вразливості до екзогенних факторів, на які, як правило, неможливо вплинути заходами внутрішньої економічної політики, зростає значення інструментів обмеження можливих неявних умовних зобов'язань уряду (щодо надання фінансової допомоги місцевим органам влади, державним підприємствам та фінансовим установам).

Підвищення надійності визначення джерел і оцінювання масштабів фіскальних ризиків потребує створення системи моніторингу таких ризиків, яка максимально широко охоплює діяльність та рішення органів влади різних рівнів (не тільки центральних, але й місцевих), а відтак центральний та місцеві бюджети, а також бюджети фондів обов'язкового соціального страхування.



Таблиця 1

## Показники ідентифікації та класифікації фіскальних ризиків

Показники	Високий	Помірний	Низький
Динаміка ВВП	Середнє зростання за останні 5 років значно нижче, ніж за попередні 10 років, та прогнозується подальше зниження	Середнє зростання за останні 5 років значно нижче, ніж за попередні 10 років, але прогнозується збільшення темпів зміни	Не очікується зниження темпів роста
Інфляція	Середнє зростання за останні 5 років значно вище, ніж за попередні 10 років, та за прогнозом залишається високою	Інфляція помірно висока та волатильна	Інфляція низька та стабільна
Обмінний курс	Валюта знецінилася і ця тенденція не змінюється	Волатильність обмінного курсу вища, ніж за останні 5 років	Обмінний курс був відносно стабільним протягом останніх 5 років
Первинний баланс бюджету (% ВВП)	Прогнозується великий первинний дефіцит.	Прогнозується незначний та стабільний дефіцит	Очікується профіцит, або невеликий дефіцит, але з перспективою зменшення
Державний борг (% ВВП)	Перевищує 60%	Знаходиться між 40 та 60% або дещо менше 40%, але має тенденцію до збільшення	Менше 40%, очікується подальше зниження
Зовнішній борг (% ВВП)	45% і вище	Знаходиться між 30 та 45%	Суттєво менше 30%
Експорт сировинних товарів (% ВВП)	Перевищує 15%	Знаходиться між 10 та 15%	Менше 10%
Демографічний ризик	Прогнозується, що частка населення віком 65 років і старше досягне не менше 20% до 2025 р. та 30% до 2050 р.	Прогнозується, що група населення віком 65 років і старше становитиме 10–20% до 2025 р. та 20–30% до 2050 р.	Прогнозується, що частка населення віком 65 років і старше становитиме нижче 10% до 2025 р. та нижче 20% до 2050 р.

Джерело: складено за даними: [6, с.23-24]

### **Список використаних джерел:**

1. IMF. Analyzing and Managing Fiscal Risks – Best Practices. 2016. URL: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2016/050416.pdf>
2. Fiscal Risks and Public Finance Sustainability. Portuguese Public Finance Council Report. July 2018. No 8/2018. URL: [https://www.cfp.pt/uploads/publicacoes\\_ficheiros/cfp-report-8-2018.pdf](https://www.cfp.pt/uploads/publicacoes_ficheiros/cfp-report-8-2018.pdf)
3. IMF Fiscal Monitor: Strengthening the Credibility of Public Finances. October 2021. URL: <https://www.elibrary.imf.org/view/books/089/460454-9781513584140-en/460454-9781513584140-en-book.xml>
4. Government at a Glance 2021. Paris: OECD Publishing, 2021. URL: <https://www.oecd.org/gov/government-at-a-glance-22214399.htm>
5. Kopits G. Fiscal Risks: new Approaches to Identification, Management and Mitigation. Working Party of Senior Budget Officials. 2014.
6. Kopits G., Ferrarini B., Ramayandi A. Exploring Risk-Adjusted Fiscal Sustainability Analysis for Asian Economies. Asian Development Bank. Economics Working Paper Series. May 2016. No. 483. URL: <https://www.adb.org/publications/risk-adjusted-fiscal-sustainability-analysis-asian-economies>

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

## **ВИБІР СПОЖИВАЧА ТА ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА**

В основі теорії споживчого вибору лежить припущення про раціональну поведінку людей, які намагаються досягти максимального задоволення потреб при існуючих обмеженнях у доходах та цінах. При цьому перед споживачем стоїть подвійне завдання розподілу обмеженого бюджету: 1) між споживанням і заощадженнями; 2) між великою кількістю товарів і бажаннями. При цьому традиційна маржиналістська теорія формувалась на положеннях про рівний для всіх економічних суб'єктів доступ до необхідної ринкової інформації.

Теорія споживчого вибору у своєму розвитку пройшла декілька етапів. На першому із них було сформульовано два підходи до оцінки корисності благ: кардиналістський (кількісна теорія поведінки споживача) та ординалістський (порядкова теорія). Представники кардиналістської теорії (К. Менгер, О. Бем-Баверк, Л. Мізес, Ф. Візер) припускали можливість кількісної оцінки корисності благ та вважали, що споживачі чітко уявляють граничну корисність усіх продуктів та прагнуть витратити свої кошти так, щоб отримати максимум задоволення (максимізувати сукупну корисність).

Згідно з ординалістською теорією (представники – В. Парето, Є. Слуцький, Ф. Еджуорт) споживачі прагнуть максимізувати загальну корисність, проте вони не можуть кількісно обчислити корисність, а лише здатні визначити, які товари чи їх набори є для них більш корисними. Ординалістська теорія споживчого вибору ґрунтується на таких постулатах:

- множинність видів споживання. Кожен споживач бажає споживати безліч різноманітних індивідуальних благ;
- ненасиченість. Споживач прагне мати якомога більшу кількість будь-яких товарів і послуг, і він не пересичується жодним із них;
- транзитивність. Теорія споживчого вибору виходить зі сталості і визначеної погодженості смаків споживача.

В подальшому модель раціонального вибору споживача була доповнена теорією очікуваної корисності Неймана-Моргенштерна. Основна

ідея теорії полягає в тому, що «рішення людини при виборі найкращої з існуючих альтернатив в умовах ризику може бути пояснене не єдиною результируючою характеристикою, а ймовірнісним розподілом вигоди, яку вона отримує при виборі конкретного рішення» [1, с. 31]. Теорія Неймана-Моргенштерна заснована на тому, що у людини при прийнятті рішення є система уподобань як по відношенню до конкретних благ, так і до подій (з певними ймовірностями), від яких вона може отримати той чи інший набір благ.

Поступово економісти стали приходити до думки, що у теорії споживання потрібно також враховувати вплив різноманітних соціальних та психологічних факторів, внаслідок якого поведінка споживача змінюється у бік зниження раціональності. Поява цих поглядів привела до зародження поведінкової економіки як симбіозу економічної теорії та психології.

У 1978 р. Нобелівську премію з економіки отримав американський економіст Герберт Саймон за теорію обмеженої раціональності. Згідно цієї теорії, людині важко приймати раціональні рішення з причини обмеженості ресурсів для обробки інформації (інформаційних та часових) [2]. Із статусних чи естетичних міркувань споживач не розглядає більшості альтернативних варіантів, тобто його вибір стає більш обмеженим. В подальшому модель Г. Саймона була модифікована та доповнена різними економістами та психологами.

Ірраціональні рішення споживача пояснювала і теорія перспектив Д. Канемана та А. Тверські (1979 р.). У своїй праці «Теорія перспектив: прийняття рішень в умовах ризику» [3] вчені здійснили критику теорію очікуваної корисності і запропонували альтернативне пояснення вибору в умовах ризику. Було доведено, що «за умови середнього рівня ризику люди схильні до збереження свого фінансового стану, аніж до його збільшення. І навіть було виявлено парадокс: особи схильні йти на більший ризик уникнути втрат, аніж отримати більшу вигоду, взявши на себе додатковий рівень ризику» [4].

У 2002 р. Деніел Канеман отримав Нобелівську премію з економіки за розуміння комплексного підходу до психологічних досліджень в економіці, особливо відносно суджень в умовах невизначеності. Вчений стверджує, що при здійсненні вибору у більшості людей переважає «інтуїтивна поведінка, заснована на власному суб'єктивному досвіді і загальних стереотипах» [5]. Інтуїтивний апарат людини автоматично генерує думки, які важко аналізувати чи контролювати, вони витісняють раціональність у питанні вибору споживача.

Отже, у другій половині ХХ століття відбулося зародження нової теорії – поведінкової економіки, засновниками якої вважаються Г. Саймон та Д. Канеман. Поведінкова економіка виникла «на фоні накопичених протиріч між раціональною моделлю поведінки людини, прийнятою в неокласичній економіці, і даними щодо реального механізму прийняття людиною рішень в умовах невизначеності» [6, с. 10]. Це напрямок економічної теорії, який займається дослідженням впливу психологічних факторів на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях.

На сьогоднішній день поведінкова економіка продовжує свій розвиток. Так, у 2017 р. американський економіст Річард Тейлер отримав Нобелівську премію у сфері економіки за внесок у поведінкову економіку [7], зокрема у розроблення теорії підштовхування (Nudge theory). Ця теорія ґрунтується на лібертаріанському патерналізмі, який передбачає м'яке коректування поведінки адресатів регулювання (насамперед громадян) з боку держави в їх же власних інтересах [8].

Таким чином, поведінкова економіка, яка виникла у другій половині ХХ століття, продовжує розвиватися, спростовуючи міфи класичної економічної теорії про раціональність прийняття рішень споживачами.

---

#### Список використаних джерел:

1. Васильєва Т. А., Леонов С. В., Кривич Я. М. Економічний ризик: методи оцінки та управління: навч. посібник. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 208 с.
2. Bounded Rationality. URL: <https://plato.stanford.edu/entries/bounded-rationality>.
3. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47. P. 263-291. URL: <https://www.econometricsociety.org/publications/econometrica/1979/03/01/prospect-theory-analysis-decision-under-risk>.
4. Передало Х. С., Огерчук Ю. В., Лібенко Ю. С. Поведінкова економіка та можливості застосування технік її впливу в сучасних організаціях. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12\\_2019/96.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2019/96.pdf).
5. Корнилюк Р. Мічені Нобелем: економ-психолог Деніел Канеман. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2010/11/5/255342>.
6. Ушакова Н. Г., Помінова І. І. Поведінкова економіка в парадигмальній структурі сучасної економічної теорії. *БізнесІнформ*. 2019. № 9. С. 8-13.
7. Список лауреатів Премії імені Нобеля з економіки. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
8. Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein, Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. URL: <https://EconPapers.repec.org/RePEc:kap:copoec:v:19:y:2008:i:4:p:356-360>.

**Я. І. Луценко,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»;*

Науковий керівник:

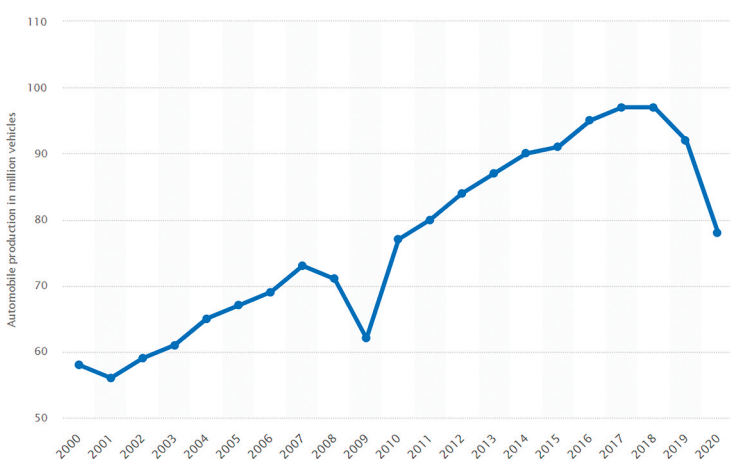
**О. А. Іващенко,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки та менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,*

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

---

## КОН'ЮНКТУРНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ АВТОМОБІЛІВ

В 2020 році в усьому світі було вироблено майже 78 млн автомобілів (рис. 1). Цей показник демонструє зниження обсягів виробництва приблизно на 15 % у порівнянні з попереднім роком. Китай, Японія та Німеччина були найбільшими виробниками легкових і комерційних транспортних засобів у 2020 р. [1]



---

**Рис. 1. Світове виробництво автомобілів 2000–2020 рр., млн од.**

Китай вважається найбільшим виробником легкових автомобілів у світі, випустивши понад 21 млн автомобілів у 2020 році, і на його частку

припадає майже 1/3 світового виробництва легкових автомобілів. За останні десятиліття Китай став одним з основних зростаючих ринків для гравців світової автомобільної промисловості.

Однією з найбільших китайських компаній з виробництва автомобілів є спільне підприємство General Motors і SAIC Motor Corporation Limited, відоме як Shanghai General Motors Company Ltd або просто Shanghai GM. GM виробляє та продає легкові автомобілі під брендами Chevrolet та Cadillac, серед інших. Крім виробництва автомобілів, компанія також виробляє двигуни та системи трансмісії. Виробництво Shanghai GM у 2019 році склало трохи більше 1,6 млн одиниць.

У світовому рейтингу легких автомобілів у березні 2021 року за агрегованим обсягом продажів по групах виробників Toyota Group все ще залишається на першому місці з часткою ринку – 12,6 %. Stellantis показав кращі показники, які виросли на 10,5 %, в той час як Ford Group єдиний, хто демонструє зниження (-0,4 %).

Протягом останнього десятиліття конкурентний сценарій автомобільної промисловості різко змінився через успіх або поразку виробників, які слідували за розвитком динаміки ринку, яка кидає виклик кожному гравцеві на 360 градусів, від здатності проектувати відповідним чином для кожного ринку до доставки продукції, належні відносини з клієнтами в будь-якій частині світу.

За даними березня 2021 року Toyota Group займає лідируючу позицію на ринку з часткою ринку 12,6 % і обсягом продажів 2,3 млн одиниць з початку року (+7,9 %). В останні роки вони демонстрували значне глобальне охоплення, при вдалому управлінні портфелем брендів.

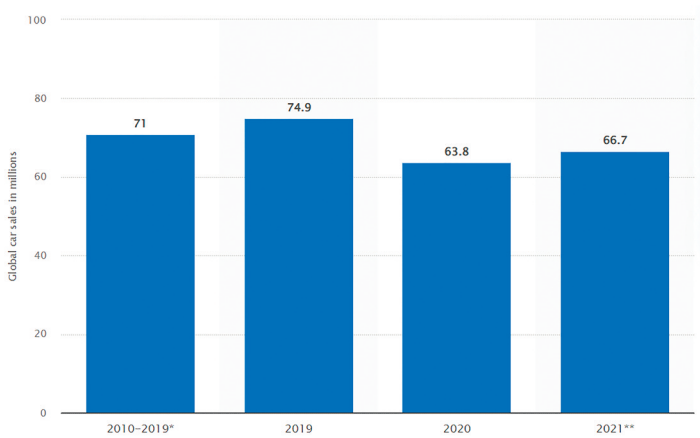
Volkswagen Group займає друге місце, з обсягом продажу – 2 млн авто, зареєстрованих з початку року (частка ринку 11,4 %), зі зростанням на 6,9 %.

Третє місце зайняв Renault Nissan Alliance з 1,8 млн проданих одиниць (+10%), за ним слідує новий Stellantis (злиття FCA і PSA, яке відбулось офіційно 16 січня), продажі якого склали 1,8 млн одиниць (+9,8 %).

На 5-му місці Hyundai-Kia з обсягом продажів в 1,7 млн одиниць (+11,2 %), за ним йде General Motors – 1,5 млн проданих одиниць (+15,1 %).

Ford Group зареєструвала 1 млн нових продажів (-0,4 %), за нею йдуть Honda Motor з 905 тис. проданих авто (+14,3 %) і Mercedes Daimler, зі зростанням на 13,8 % з обсягом продажів 620 тис. авто. Заключає рейтинг топ-10 – BMW з продажами 587 тисяч авто (+17,2 %) [2].

У 2021 році продажі автомобілів у всьому світі зросли приблизно до 66,7 млн автомобілів, порівняно з приблизно 63,8 млн одиниць у 2020 році (рис. 2)[3].



**Рис. 2. Обсяги проданих автомобілів у всьому світі в період з 2010 по 2021рр., в млн од.**

На ринку спостерігалася тенденція до зниження через уповільнення світової економіки та поширення пандемії коронавірусу в усіх ключових країнах.

За оцінками фахівців до пандемії міжнародні продажі автомобілів досягли 80 мільйонів одиниць. Хоча останні дані показують значні покращення порівняно з попередніми оцінками, економічні проблеми ринку тривають, а попит на нові автотранспортні засоби впав у 2020 році [3].

В 2020 році продажі легких автомобілів у світі знизилися майже на 15 %. За оцінками Statista, ринок зріс приблизно на 4,5 % в період між 2020 і 2021 роками. В Північній Америці продажі легких автомобілів досягли приблизно 17,6 млн одиниць у 2021 р. Продажі легких автомобілів у Сполучених Штатах, найбільшому ринку Північної Америки, за прогнозами мали скласти в 2021 р. близько 14,9 млн одиниць, що перевищує показник 2020 р., який становив 14,5 млн одиниць [4].

Після років двозначного зростання, економіка Китаю почала втрачати оберти. Китай був найбільшим автомобільним ринком у 2020 році за обсягами проданих автомобілів, близько 19,8 млн одиниць в рік. Однак у лютому 2020 року щомісячні продажі автомобілів у Китаї впали через



спалах коронавірусу в країні та побоювання щодо наближення рецесії. В результаті успішних заходів стримування, ринок почав демонструвати ознаки відновлення в квітні 2020 р. До лютого 2021 року цифри зросли приблизно в чотири рази порівняно з лютим 2020 року [3].

---

**Список використаних джерел:**

1. Estimated worldwide motor vehicle production from 2000 to 2020. URL: <https://www.statista.com/statistics/262747/worldwide-automobile-production-since-2000/>
2. Global Auto Market 2021. Ford (-0.4%) is the only group to report losses in Q1. URL: <https://www.focus2move.com/world-car-group-ranking/>
3. Number of cars sold worldwide between 2010 and 2021. URL: <https://www.statista.com/statistics/200002/international-car-sales-since-1990/>
4. Global light vehicle sales from 2018 to 2022, by region. URL: <https://www.statista.com/statistics/200005/international-car-sales-by-region-since-1990/>

**І. М. Маковецька,**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту,  
Державний університет телекомунікацій, м. Київ

---

## **ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ НА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Сьогодні в епоху цифровізації та постійного руху показників ефективності праці в Україні зареєстровано тисячі підприємств зв'язку. Ключовою складовою в управлінні персоналом на цих підприємствах є підвищення продуктивності праці працівників, мотивація та стимулювання персоналу до кращої роботи, а також кар'єрний ріст кожного співробітника в одній з перспективних *галузей телекомунікацій*, яка є найперспективніших в XXI століття. Саме телекомунікаційні підприємства використовують різні чинники впливу на своїх підлеглих та засоби праці, залучають фінансові та нефінансові методи винагороди для того щоб розвивати свою діяльність виходячи зі світового досвіду інших розвинених країн світу.

Швидкі зміни на ринку зв'язку частіше спостерігаються серед працівників, які стали важливим гвинтиком при впровадженні програм тайм-менеджменту в колектив *працівників* та які наділяють підприємство успішним, довготривалим функціонуванням та гарною репутацією на ринку телекомунікацій та інформатизації. Керівники (топ-менеджери) зіштовхнулися з проблемою неефективного використання трудових ресурсів, що може призвести до зниження продуктивності праці працівників, зменшення їх рівня зацікавленості в роботі та впливу на їх трудову діяльність.

Науковці з усього світу по різному розглядали продуктивність праці працівників на підприємстві. Особливо приділяли увагу проблемам зростання продуктивності праці працівників. Аналіз літературних джерел підтверджує існування різних поглядів на значення терміну «продуктивність праці», що породжує відмінності в методологічних підходах її виміру та аналізу, відмінності в можливостях управління нею [6, с. 298]. Опрацьовуючи вітчизняну і закордонну літературу, можна виділити таких вчених і їх трактування стосовно даного визначення «продуктивності праці»:

Сінк Д. надає визначення продуктивності, як відношення кількості продукції, виробленої даною системою за даний період часу, до кількості ресурсів, спожитих для створення цієї продукції за той же період часу [8].

Макконелл К.Р. та Брю С.Л. наголошують, що продуктивність праці – це загальний об'єм продукції, поділений на кількість витраченої на його виробництво праці; середній продукт праці чи виробіток одного працівника [7, с. 925].

Гринчуцький В.І. описує продуктивність праці як ефективність, результативність витрат праці й визначається кількістю продукції, виробленої в одиницю робочого часу, або витратами праці на одиницю виробленої продукції, або виконаних робіт [3, с.122].

Іванілов О.С. стверджує, що продуктивність праці є як плідність, ефективність діяльності людей у процесі створення матеріальних благ [5, с. 237].

Зараз на кожному підприємстві України продуктивність праці може бути визначена як продуктивність всіх працівників, які працюють на цьому підприємстві. Продуктивність праці можна визначати за виготовленою кількістю продукції в одиниці робочого часу та розраховувати через тисячі грошових еквівалентів. Цей показник також визначають витрати праці, які можуть бути віднесені до одиниці випущеної продукції.

Вагомим показником продуктивності праці працівників на підприємстві, які виробляють продукцію або надають послуги в ринкових умовах, є і залишається необхідність повної зайнятості працівників та їх високий виробіток в день. Показники, що характеризують склад, обсяг та рух працівників під час їхньої роботи зображено на Рис. 1.

До кількісних показників характеристики чисельності персоналу підприємства відноситься:

- облікова чисельність працівників – бере усіх постійних, тимчасових і сезонних працівників, яких було прийнято на роботу строком на один і більше днів незалежно від того, знаходяться вони на роботі, перебувають у відпустках, відрядженнях, на лікарняному листку тощо[2];
- явочна чисельність працівників – залучає всіх робітників, котрі з'явилися на робочі місця у конкретний термін [2];
- середньооблікова чисельність працівників за певний період визначається як сума середньомісячної кількості працівників, поділена на кількість місяців у розрахунковому періоді [2].



**Рис. 1. Структура трудових ресурсів підприємства**

*Джерело: складено автором на основі [5]*

До якісних характеристик персоналу відносять показники, що характеризують структуру людських ресурсів організації [2].

Продуктивність праці працівників підприємства орієнтована на деталізацію впливу різних умов робочої сили. Умови можна розділити на дві групи: екстенсивні та інтенсивні. До екстенсивних зараховують фактори, що мають великий вплив на застосування робочого часу, до інтенсивних – фактори, що мають великий вплив на годинну ефективності роботи.

Будь-яка економічна діяльність має бути ефективною, адже від цього залежить процес її реалізації та прибуток, що виступає кінцевим результатом будь-якої діяльності. Виходячи з того, що праця є базою діяльності, раціональним є розбір поняття ефективності праці [10].

Залежно від властивостей визначення отриманих благ та затрат на виробництво, що використовуються при визначенні ефективності, можна встановити такий показник ефективності праці як продуктивність праці працівника (формула 1). Доцільно розраховувати такі різновиди продуктивності праці: індивідуальна, локальна, суспільна, виробнича [1].

На рівень продуктивності праці впливають:

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{\text{Обсяг виробництва}}{\text{Чисельність працівників}} \quad (1)$$

- рівень екстенсивного використання праці (показує ступінь її продуктивного використання і її тривалість протягом робочого дня при незмінності інших характеристик);
- інтенсивність праці (характеризує ступінь її напруженості й визначається кількістю фізичної та розумової енергії людини, витраченої за одиницю часу);

– техніко-технологічний стан виробництва [10].

Підвищення продуктивності праці працівників на підприємстві це частина загального процесу управління підприємством. Якщо розглядати програми підвищення продуктивності праці на телекомунікаційних підприємствах, то вони передбачають:

1) вимір і оцінку продуктивності праці працівників в відділах чи на самому підприємстві;

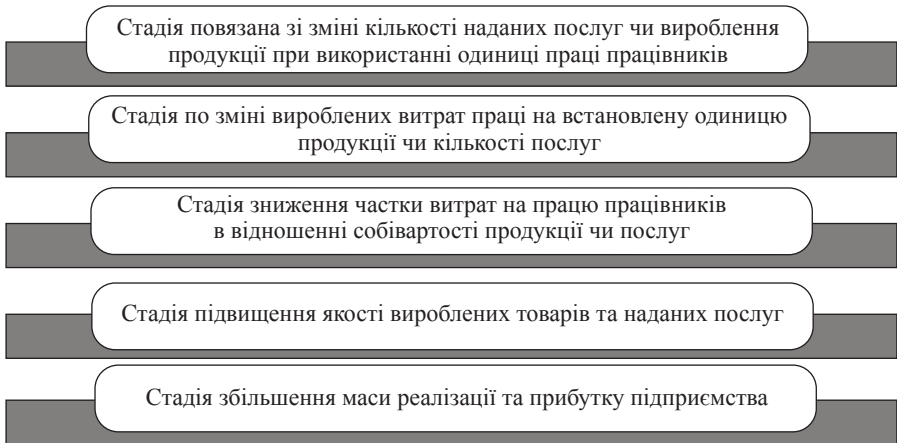
2) планування, контроль та підвищення продуктивності праці завдяки отриманій інформації, ефективному комунікаційному процесу та оцінки діючих структур;

3) заходи контролю за діяльністю працівників та підвищення їх продуктивності;

4) вимір і оцінку впливу цих заходів.

Формування та розвиток механізму управління продуктивністю праці нерозривно пов'язаний зі збереженням його структури, що виступає базисом системи, при цьому зв'язок між складовими його елементами зберігається, що дає можливість збереження особливостей системи. Процес формування механізму управління має відбуватися одночасно з якісним розвитком усіх складових елементів його структури [4].

Отже, напрями підвищення продуктивності праці на телекомунікаційних підприємствах будуть проявлятися в наступних стадіях, які зображені на Рис. 2.



**Рис. 2. Стадії підвищення продуктивності праці на телекомунікаційних підприємствах**

*Джерело: систематизовано та складено автором на основі [9]*

Таким чином підвищення продуктивності праці працівників на телекомунікаційних підприємствах можна досягти шляхом:

- збільшення випуску продукції та надання якісних послуг зв'язку за рахунок більш повного використання виробничих потужностей підприємства з використання новітніх технологій;
- скорочення витрат праці (зниження трудомісткості) за допомогою інтенсифікації виробництва та підвищення якості наданих послуг висококваліфікованими працівниками;
- впровадження та використання сучасної інноваційної техніки та інформаційно-телекомунікаційних технологій на підприємстві;
- скорочення втрат робочого часу працівників за рахунок раціональної організації праці на підприємстві;
- оптимальне використання матеріально-технічного забезпечення в постачанні тієї інноваційної продукції яка знадобиться в офісах підприємства.
- аналіз чинників впливу на підприємство відповідно за планом організаційно-технічних заходів.

Отже, продуктивність праці працівників на телекомунікаційних підприємствах має сприяти не лише реалізації в апараті управління важливих заходів по її підвищенню, а й бути дуже важливим напрямом ефективної роботи для кожного працівника. Для сприяння в подальшому прогнозуванню й плануванню ключових показників необхідне зростання продуктивності праці працівників в галузі інформатизації та телекомунікацій.

---

#### Список використаних джерел:

1. Акулов М. Г., Драбаніч А.В., Євась Т.В. Економіка праці і соціально трудові відносини: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 328 с.
2. Болтянська Л.О., Андреева ЛО., Лисак О.І. Економіка підприємства: навчальний посібник. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 668 с.
3. Гринчуцький В.І., Карапетян Е.Т., Погріщук Б.В. Економіка підприємства: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 304 с.
4. Єлісеєва О.К., Кутова Н.Г. Система оцінювання ефективності стимулювання персоналу на основі інтегрального показника. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2017. № 1-2 (52-53). С. 46-54.
5. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 728 с.

6. Костенко Т.О. Сутність та соціально-економічне значення підвищення продуктивності праці в сучасних умовах. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2013. Т. 1, № 28. С. 297-304.
7. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с англ. 2003. URL: <https://in.alleng.org/d/econ/econ007.htm>
8. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. 1989. 532 с. URL: [http://lib.yzu.am/open\\_books/208689.pdf](http://lib.yzu.am/open_books/208689.pdf)
9. Формула продуктивності. Фактори, що впливають на продуктивність праці. URL: <https://ukrpublic.com/aktualne/formula-produktivnosti-faktori-shcho-vplyvayut-na-produktivnist-pratsi.html>
10. Шахно А. Ю., Лашкун Г. А., Голобородько Б. Ю. Основні напрямки підвищення ефективності праці трудових ресурсів підприємства. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 15, № 3. С. 237-245. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan\\_2014\\_15%283%29\\_\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan_2014_15%283%29__35)

**Н. М. Малярчук,**  
*кандидат економічних наук,  
викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом,  
Уманський державний педагогічний університет  
імені Павла Тичини, м. Умань*

---

## **ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ КАДРОВОЇ РОБОТИ**

Підприємства постійно використовують кадрові прогнози та аналізують прогнози, щоб визначити, як і чи можуть вони досягти своїх цілей. Використання методів прогнозування при плануванні та підборі персоналу допомагає компаніям визначити потреби в персоналі для досягнення своїх цілей.

Прогноз щодо кадрового забезпечення – це процес аналізу прогнозованих продажів, запусків та розширення ринку, щоб отримати уявлення про поточні, короткострокові та довгострокові потреби у персоналі. По суті, прогнозування персоналу передбачає попит та пропозицію компанії на працівників.

Основною метою складання кадрового плану є точна оцінка кількості необхідних працівників з відповідними вимогами до кваліфікації для досягнення організаційних цілей. Він надає інформацію про спосіб використання існуючого персоналу, тип навичок, необхідних для різних категорій робочих місць, та потреби в людських ресурсах протягом певного періоду часу стосовно організаційних цілей. Це також вказує час виконання, який доступний для вибору та підготовки необхідної кількості додаткової робочої сили.

Прогноз кадрового забезпечення, який іноді називають прогнозом щодо людських ресурсів або HR, враховує кількість необхідних працівників, прогалини в кваліфікації, які необхідно заповнити, а також витрати та адміністративні завдання, необхідні для збільшення чи зменшення штату.

Основна інформація, необхідна для прогнозування штатного розпису, включає щорічні прогнози продажів та виробництва, прогнози штатного розпису, які вказують, коли і скільки працівників потрібні, та якісні оцінки, що показують кваліфікацію.

Прогнозування людських ресурсів може принести користь бізнесу кількома способами. Надаючи розуміння прогнозів щодо персоналу, під-



приємства можуть заздалегідь розробити бюджет, який забезпечить, наприклад, наплив сезонних працівників.

Методи прогнозування також можуть допомогти прогнозувати показники товарообігу, пов'язані з виходом на пенсію чи конкуренцією, та вплив змін стратегії на робочу силу. Регулярно прогнозуючи штатний розклад, підприємства можуть глибше зрозуміти, як їхня політика впливає на робочу силу, готуючи їх до майбутніх змін та потреб у персоналі [2].

Кадрове планування потрібно для досягнення таких цілей:

- Прогнозувати вимоги до персоналу: Планування персоналу має важливе значення для визначення майбутніх потреб у персоналі в організації. За відсутності такого плану було б важко отримати послуги потрібних людей у потрібний час.
- Справлятися зі змінами: планування кадрів вимагає ефективної боротьби зі змінами кон'юнктури ринку, технологій, продуктів та державних норм. Ці зміни часто можуть вимагати послуг людей з необхідними технічними знаннями та підготовкою. За відсутності плану персоналу ми не можемо вчасно заручитися їх послугами.
- Продуктивно використовувати наявну робочу силу: Ведення інвентаризації наявного персоналу на підприємстві за кваліфікацією, рівнем, освітою, досвідом роботи, дозволить більш ефективно використовувати наявні ресурси відповідно до вимог до роботи. Це також сприяє зменшенню витрат на заробітну плату в довгостроковій перспективі.
- Систематично підвищувати службовців: планування персоналу надає корисну інформацію, на основі якої керівництво приймає рішення про підвищення кваліфікації персоналу в організації. За відсутності плану управління персоналом може бути важко забезпечити регулярні підвищення кваліфікації компетентних людей на обґрунтованій основі [3].

Отже, прогноз та планування на майбутнє має ключове значення у розвитку підприємства, тому її слід ретельно аналізувати. Планування потреби в персоналі є початковою стадією в процесі кадрового персоналу. І ґрунтується наданих кількості робочих місць, плані проведення організаційно-технічних заходів, штатного розкладу і плані заміщення вакантних посад, після чого розробляються плани використання, розвитку, скорочення персоналу і планування витрат на персонал.

### **Список використаних джерел:**

1. Пасічник В.Г., Акіліна О.В. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. для студ. Вузів. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 256 с.
2. Петюх В.М. Управління персоналом: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. Київ: КНЕУ, 2000. 124 с.
3. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. Львів: «Новий Світ», 2000. 268 с.
4. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом. Друге видання, перероблене й доповнене. Київ: «Кондор», 2005. 308 с.
5. Управління персоналом. URL: <https://library.if.ua>.
6. Савельєва В.С., Єськов О. Л. Управління персоналом: Навч. посіб. Київ: Професіонал, 2005. 336 с.
7. Храмов В.О., Бовтрук А.П. Основи управління персоналом: Навч.-метод. посіб. Київ : МАУП, 2001. 112 с.

**Є. Д. Марченко,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»;*

Науковий керівник:

**Н. В. Резнікова,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри світового господарства і  
міжнародних економічних відносин,  
НН Інститут міжнародних відносин  
Київського національного Університету імені Тараса Шевченка,  
м. Київ*

---

## **ВПЛИВ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ НА ПОЛІТИКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ**

Напередодні кожного нового року Рада керівників Європейського центрального банку (ЄЦБ) анонсує монетарну політику на наступний рік, що викликає необхідність координації монетарної політики [1] в глобальних масштабах [2; 3]. Саме така зустріч відбулася 16 грудня 2021 року, де було визначено швидкість та обсяги здійснення закупівель активів на ринку цінних паперів. Темпи здійснення таких закупівель було визначено на наступних рівнях: 1) перший квартал 2022 р., темпи зберігаються на рівні Q4 2021 – 20 млрд. євро; 2) другий квартал 2022 р., темпи збільшуються до 40 млрд. євро; 3) третій квартал 2022 р., до 30 млрд. євро; 4) четвертий квартал 2022 р., до 20 млрд. євро, аж до наступного перегляду [4].

Варто зазначити, що здійснення даних операцій є частиною монетарного регулювання ЄЦБ, що здійснюється в рамках Програми придбання активів (APP), та її підпрограм: Програма придбання активів публічного сектору (PSPP), Програма придбання активів корпоративного сектору (CSPP), Програма придбання цінних паперів забезпечених активами (ABSPP), Третя програма придбання бондів з покриттям (CBPP3).

В макроекономічному розрізі дана програма є частиною комплексу монетарних та фіскальних заходів, направлених на стимулювання економіки. До даного комплексу також відносяться: а) регулювання ключових відсоткових ставок; б) податкові заходи, а саме заходи зі зменшення

податкового навантаження; в) штучне збільшення видатків бюджету, задля фінансування дефіциту; г) кількісне пом'якшення (QE), заходи із придбання центральним банком значних обсягів цінних паперів на відкритому ринку з метою збільшення їх вартості, впливу на ринкові очікування, забезпечення надлишкових резервів фінансових установ, зниження відсоткових ставок комерційних банків, заохочення позик (кредитування) та насамкінець – збільшення пропозиції грошей на ринку [5]. Тож саме в контексті здійснення політики кількісного пом'якшення здійснюється Програма придбання активів (APP) ЄЦБ.

Отже після більш ніж місяця війни в Україні, на фоні якої вагомо активізувалася інфляція (наразі показник перевищує таргет у 2% майже в четверо), ЄЦБ розпочинає курс на підняття відсоткових ставок, що в останнє відбувалося приблизно десять років тому. В межах даного курсу ЄЦБ планує тимчасово зупинити придбання облігацій в липні 2022 року, аби підготувати фундамент для підняття ключових ставок вже наприкінці цього року.

Фахівці Морган Стенлі передбачають їхнє підняття в грудні та подальше поступове зростання впродовж 2023 року. Спеціалісти ж Голдман Сакс та Данске Банк вбачають рухи в чверть процента у вересні та згодом знову у грудні 2022 року. Відтак зміна ключових ставок може розпочатись вже в грудні 2022 року, коли після 10 років, ставка рефінансування почне набувати позитивного значення. Ставка по депозитах, в свою чергу, виконає стрибок у вересні та у грудні 2022 року і дорівнюватиме відмітці у «-0,25%» [4].

Шлях найшвидшої нормалізації політики, який було обрано ЄЦБ напередодні 2022 року, здається, все ще в силі, попри кардинальну зміну обставин. Але вочевидь така політика є перевагою розвинених країн, що емітують резервні валюти. Агресія Росії з великою вірогідністю може спровокувати нову рецесію в Євразії, викликану чисельними санкціями та енергетичним ембарго, що суттєво вдарить по виробництву та ще більше роздуватиме ріст цін. Економісти відмічають два головні виклики на сьогодні – війна та інфляція. Саме тому, перед ЄЦБ постає досить складна дилема: впровадження кроків, що утримували б ціни, нівелюючи таким чином усе, що залишається від пост-пандемічного відтворення або збереження теперішнього курсу, який включає елементи стимулювання економіки та в перспективі загрожуватиме інфляційною спіраллю, якої уряди ЄС так сильно бажають уникнути.

«Війна в Україні безперечно вивела питання якнайшвидшого виходу з режиму економічного стимулювання на порядок денний – як відмічає Клаус Візетсен, головний профільний економіст Pantheon Macroeconomics, та додає: – Вона також порушує питання перегляду найближчих інфляційних очікувань» [4]. Останні повідомлення від топ-посадовців свідчать про те, що більшість керуючої ради ЄЦБ поділяє ідею припинення придбання активів влітку та підняття ключових ставок під кінець 2022 року.

Вже стає очевидним, що заплановані обсяги для Q2 та Q3 не будуть повністю виконані, не кажучи вже про останній квартал 2022 року. Провідні економісти Бельгії, Словенії та Австрії зазначають потребу в двох підняттях ставки 2022 року. Колишній Міністр фінансів Греції Янніс Стурнарас, з іншого боку, закликав до обачності у використанні «зброї відсоткових ставок». Італійський економіст Іньяціо Віско, очільник Банку Італії, попереджає про погіршення подальшої ситуації у разі підняття ставок. В свою чергу, Головний економіст ЄЦБ, член Виконавчої ради, Філіп Р. Лейн зауважує, що банк має бути готовий до переорієнтації своєї політики в будь яку зі сторін.

Висновок, який робить головний регіональний економіст Bloomberg Д. Пауелл, полягає в тому, що: «яструби (термін в макроекономіці, що описує економістів, які є прихильниками використання механізму підняття облікових ставок задля протидії інфляції) серед топ-посадовців ЄЦБ не полишають своїх поглядів через війну в Україні та на даний момент мають перевагу, тому перше підняття ставок все ж таки станеться в грудні 2022 року, хоча зберігається ймовірність що й раніше» [6; 7].

Отже, війна в Україні несе ряд викликів як для регулятора в особі ЄЦБ, так і для економіки ЄС в цілому. Саме через загрозу цих викликів, Рада керівників ЄЦБ має наміри відійти від запланованого курсу, що мав характерні ознаки економічного стимулювання, та перейти до протидії інфляції, збільшуючи ключові ставки та призупиняючи кількісне полегшення, що діяло в особі Програми придбання активів (APP). В будь якому разі, який би шлях вирішення дилеми, що зараз постала перед ЄЦБ, не буде обраний, він має здійснюватися вкрай обережно та прораховано, аби не привести до непередбачуваних наслідків.

---

#### Список використаних джерел:

1. Відякіна М. М., Резнікова Н.В. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики. *Культура народів Причорномор'я*

- (Проблемы материальной культуры. Экономика. География). 2014. № 257. С. 46–52.
2. Панченко В.Г., Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Від синтезу економічних теорій до політичного консенсусу: монетарно-фіскальні дилеми макроекономічної стабілізації в умовах коронакризи. *Економіка України*. 2021. № 4 (713). С. 21-44.
  3. Панченко В.Г., Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Від ревізії економічної теорії до ревізії економічної політики: пастки нового макроекономічного консенсусу. *Економіка України*. 2021. № 3 (712). С. 19-40.
  4. Ukraine War Unlikely to Deter ECB from December Interest Rate Hike – Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-04-08/war-in-ukraine-unlikely-to-deter-ecb-from-december-rate-hike>
  5. Резнікова Н.В., Рубцова М.Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с.
  6. Іващенко О.А., Резнікова Н.В., Курбала Н.В. Ідентифікаційні характеристики розвинених країн у мандатах міжнародних організацій: ознаки передової економіки у фокусі дослідження. *Економіка та держава*. 2020. № 9. С. 17-24.
  7. Іващенко О. А., Резнікова Н. В., 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>

**Д. Д. Марчук,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»;*  
Науковий керівник:  
**О. А. Іващенко,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки та менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА В СФЕРІ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ**

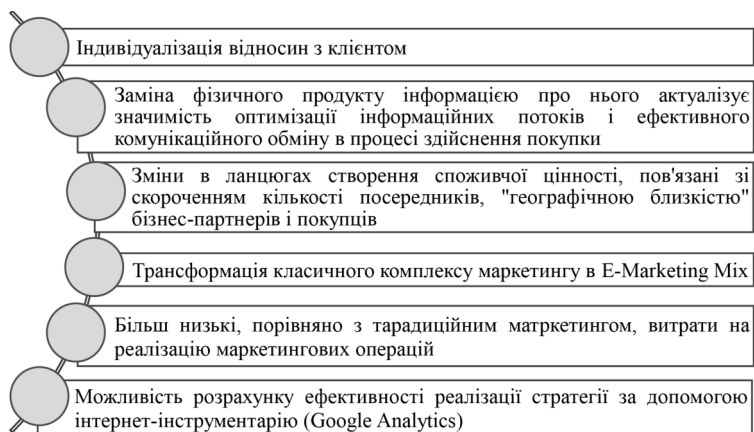
Ефективна робота будь-якого підприємства потребує знань об'єктивних ринкових законів, тенденцій та стратегічних перспектив розвитку, вміння працювати з інформацією з метою прийняття обґрунтованих маркетингових рішень, постійного пошуку джерел отримання конкурентних переваг і забезпечення високої споживчої цінності продукції.

Маркетингова стратегія є не лише одним із резервів підвищення довгострокової ефективності підприємства, але й виступає об'єктивною необхідністю його функціонування та сталого розвитку, зміцнення стабільної та сильної ринкової позиції підприємства, що створюється за рахунок досягнення високого та стабільного рівня лояльності на чітко визначеному сегменті ринку. Маркетингова стратегія в Інтернет-торгівлі представляє собою узагальнюючу модель маркетингової діяльності підприємства у віртуальному середовищі, що визначає порядок реалізації маркетингових дій щодо досягнення поставлених цілей.

Маркетингова стратегія в Інтернет-торгівлі, має свої особливості, які обумовлені характеристиками онлайн-споживачів та механізмом вибудовування відносин з ними; нематеріальністю послуг; специфічними умовами організації бізнес-процесів продажу та доставки товарів; використанням інструментарію digital-маркетингу (рис. 1) [1].

Варто виокремити певні тенденції, що посилюють значимість розробки маркетингової стратегії для Інтернет-торгівлі:

По-перше, для досягнення стратегічних маркетингових цілей кожне підприємство повинно максимально враховувати фактори зовнішнього



**Рис.1. Особливості маркетингової стратегії Інтернет-торгівлі**

і внутрішнього середовища, щоб уникнути невизначеності в прийнятті маркетингових рішень, забезпечити стабільне становище в цільовому сегменті ринку з урахуванням ресурсних обмежень і власних можливостей, адаптуватися та своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, а також планувати можливі стратегічні дії по розширенню масштабів функціонування у довгостроковій перспективі. При цьому зростаюча доступність даних про споживачів дає можливість всі варіанти маркетингових рішень кількісно оцінити, що дозволяє прогнозувати можливі сценарії розвитку підприємства.

По-друге, визначальну роль у формуванні маркетингової стратегії відіграє конкуренція. Важливим завданням кожного підприємства є забезпечення стійких конкурентних позицій на ринку, що спираються на унікальних конкурентних перевагах, які визначаються характером конкурентної стратегії. Конкурентна стратегія передбачає здійснення наступальних і оборонних дій з акцентом на ті з них, які в найбільшій мірі відповідають ринковим умовам і забезпечують отримання конкурентних переваг.

По-третє, віртуальні ринки скорочують витрати на обробку інформації, дозволяють кардинально змінити способи роботи підприємств та структуру економічних процесів, що відкриває нові можливості для створення споживчої цінності. Основним ресурсом тут виступає інформація, яка істотно може впливати на джерела конкурентних переваг з точки зору ефективності та дієвості.



По-четверте, з метою диференціації від конкурентів підприємства надають великого значення уявленню про те, що це споживачі різні, тобто мають різні потреби, запити та мотиви поведінки. В умовах посиленої глобальної конкуренції продукти, ринки та клієнти змінюються дуже швидко, а потреби споживачів змінюються ще швидше. Результатом цієї тенденції є використання індивідуальних маркетингових підходів, які адаптують маркетинговий комплекс підприємства не до сегмента, а до індивідуального споживача [2]. Це стає можливим завдяки деталізованним даним про клієнтів, використанню сучасних Інтернет-технологій, інтерактивному діалогу з покупцем, інструментарію веб-аналітики.

Таким чином, сучасне бізнес-середовище створює умови, які визначають напрями формування маркетингової стратегії для підприємств Інтернет-торгівлі (рис. 2) [3].

Основою формування маркетингової стратегії інтернет-торгівлі в кожному із зазначених напрямків є активне використання digital маркетингу, як перспективного напрямку ведення бізнесу. Digital маркетинг відкриває практично необмежені можливості для пошуку постачальників, встановлення та розвитку партнерських відносин, реклами та просування товарів та послуг, а також забезпечує зворотний зв'язок із кінцевими споживачами.



**Рис. 2. Напрями формування маркетингової стратегії для Інтернет-торгівлі**

Digital маркетинг передбачає комплексне використання таких інструментів, як «вірусний» маркетинг, Email-маркетинг, SEO, онлайн-PR, SMM, контент-маркетинг та інші.

---

**Список використаних джерел:**

1. Zahay D., Roberts M. L. Internet Marketing: Integrating Online and Offline Strategies in a Digital Environment URL: [https://www.researchgate.net/publication/317692557\\_Internet\\_Marketing\\_Integrating\\_Online\\_and\\_Offline\\_Strategies\\_in\\_a\\_Digital\\_Environment\\_Fourth\\_Edition](https://www.researchgate.net/publication/317692557_Internet_Marketing_Integrating_Online_and_Offline_Strategies_in_a_Digital_Environment_Fourth_Edition).
2. Putting one-to-one marketing to work: Personalization, customization, and choice / [N. Arora, X. Dreze, A. Ghose, J. D. Hess, R. Iyengar, B. Jing, Z.J. Zhang]. *Marketing Letters*. 2008. № 19(3). P. 305–321.
3. Global Ecommerce 2020. URL: <https://www.emarketer.com/content/global-ecommerce-2020>

**І. О. Мельничук,**  
*старший викладач кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

Активність розвитку світової економіки в сучасних умовах господарювання та необхідність застосування активних фінансових інструментів стимулювання підприємницької діяльності визначають особливості функціонування підприємницького сектору країни. Особливої актуальності набуває питання поглибленого дослідження ділової активності як ключового елементу забезпечення ефективності господарювання суб'єктів економічних відносин.

Варто погодитись з думкою про те, що ділова активність – це комплексна характеристика діяльності підприємства, внутрішній рівень якої відображає ефективність використання фінансово-господарських ресурсів підприємства та інтенсивність її зміни в часі, а зовнішній – зусилля підприємства, спрямовані на забезпечення сталого економічного зростання досягнення лідерських позицій на ринку [1, с. 251].

В сучасних умовах виділяють ділову активність підприємств щодо мобілізації внутрішніх ресурсів економічного зростання та активність у зовнішньому економічному середовищі. Внутрішня активність виражається у зростанні економічного потенціалу підприємств чи підвищенні ефективності його використання. Аналіз і оцінку внутрішньої ділової активності здійснюють у кількісному і якісному вимірах. Кількісні параметри оцінки ділової активності виражені динамікою синтетичних і аналітичних показників виробничо-фінансової діяльності підприємств. У практиці аналітичної роботи доцільно ці показники групувати: за абсолютними та відносними значеннями приросту щодо базового рівня чи щодо плану, за ефективністю використання виробничих ресурсів і капіталу [2, с. 28].

Враховуючи потребу посилення необхідності удосконалення управління діловою активністю у сучасних умовах господарювання, ділову

активність підприємства можна розглядати як систему забезпечення досягнення цілей та ключових завдань підприємства, а саме, дослідження зовнішнього середовища підприємства, забезпечення ефективної операційної діяльності, створення сприятливого ринкового середовища з метою максимального задоволення потреб споживачів.

Інформаційне забезпечення аналізу ділової активності являє собою процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення оцінки, планування й підготовки ефективних і оперативних управлінських рішень за всіма аспектами фінансово-господарської діяльності підприємства. Система показників інформаційного забезпечення аналізу ділової активності формується із зовнішніх і внутрішніх джерел. Основними зовнішніми джерелами є дані державної статистики, матеріали, опубліковані у спеціальних галузевих або загальноекономічних журналах, прайси, каталоги, довідники, електронна мережа Інтернет, послуги консалтингових фірм тощо, а внутрішніми – дані фінансового та управлінського обліку підприємства, фінансової звітності підприємства [3].

У сучасних підходах існують різноманітні методи оцінки ділової активності, зокрема: матричні методи, інтегральні методи, методи визначення ділової активності з точки зору стратегічного потенціалу підприємства, методи, що базуються на порівнянні з еталоном, графічні методи тощо. Велике значення в оцінці ділової активності підприємства мають матричні методи, у яких здебільшого акцентується увага на факторах динамічного розвитку навколишнього середовища. Їх використання забезпечує здійснення більш системного аналізу, врахування взаємозалежностей між складовими в поточному періоді або на перспективу. Змістовна сутність методів матричного аналізу характеризується визначенням та розрахунком інтегрального рейтингового показника підприємства за параметрами або графіками [4, с. 346].

Аналіз ділової активності підприємства здійснюють за допомогою розрахунку таких коефіцієнтів:

- коефіцієнт оборотності активів;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
- строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей;
- коефіцієнт оборотності матеріальних запасів;
- тривалість операційного циклу;

- тривалість фінансового циклу;
- коефіцієнт оборотності основних засобів;
- період обороту чистого робочого капіталу;
- коефіцієнт оборотності чистого робочого капіталу;
- коефіцієнт оборотності власного капіталу.

Для аналізу ділової активності підприємства та з метою прийняття оптимальних управлінських рішень, необхідно здійснювати детальний пошук оптимальних економічних ресурсів й виявляти резерви їхнього залучення. Оцінка ділової активності важлива, з одного боку, тому що від швидкості обороту коштів залежить розмір річного обороту, а з іншого – прискорення обороту призводить до вивільнення коштів, які можуть бути використані на інших ділянках роботи. Таким чином, ділова активність підприємства є інструментом забезпечення ефективності роботи суб'єктів економічних відносин.

---

#### Список використаних джерел:

1. Дончак Л.Г., Ціхановська О.М. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. Вип. 10. С. 250-255
2. Фаріон В.Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств. *Інноваційна економіка*. 2013. № 10. С. 27-33.
3. Масюк Ю.В., Качур В.С. Економічна сутність ділової активності підприємств та підходи до її оцінки. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2019\\_10\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_10_25)
4. Овчаренко Є.І., Манько І.М., Годящев М.О. Особливості оцінки ділової активності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 13. С. 344–350. URL: <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/69.pdf>

**К. Ю. Миринець,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Фінанси,  
банківська справа та страхування»;*

Науковий керівник:

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

---

## **ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК РУШІЙНА СИЛА СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ**

«Найбільша частина нашої цифрової трансформації –  
це зміна способу мислення»

Симеон Престон

Цифровізація сьогодні є одним із головних чинників зростання світової економіки, завдяки якій можна зекономити час, утворювати попит на новітні товари і послуги, а також трансформувати уявлення про якість і цінність. Надзвичайне поширення цифрових даних зумовлює перехід від традиційної ринкової економіки до цифрової економіки.

У сучасних умовах цифровізація розгортається з неймовірно високою швидкістю, яка зумовлена появою можливості швидко збирати, обробляти та використовувати надзвичайно великі обсяги даних. Можна констатувати, що цифрова економіка – це економіка, переважною мірою зорієнтована на споживача [4].

Результатом цифрових трансформацій сучасного світу стали мільярди щоденних онлайн-зв'язків між індивідами, підприємствами, пристроями, даними та процесами. Основою цифрової економіки є гіперзв'язок, що означає зростаючий взаємозв'язок людей, організацій та машин, який є результатом всеосяжного використання мереж, мобільних технологій та Інтернету речей [1].

Технології дозволяють фірмам диверсифікувати бізнес, а також вести його більш ефективно і економічно. Вони також відкривають безліч нових можливостей. Команда співробітників ніколи не зможе забезпечити навігацію в режимі реального часу на такому рівні, як це здатне робити сучасне програмне забезпечення, навіть звичні вже застосунки

для смартфонів. Завдяки цифровим технологіям продукти та послуги можуть бути запропоновані більшій кількості споживачів, у тому числі тим, хто не відносився до цільового сегменту раніше. Це стало наслідком утворення нових ринкових структур, які зменшують трансакційні витрати на традиційних ринках. Найкращим прикладом цього є зростання оборотів цифрових платформ, таких як Amazon, Uber, Airbnb тощо. Ці компанії об'єднують учасників ринку у віртуальному світі. Вони пропонують оптимальні ціни і запроваджують новітні механізми забезпечення довіри між контрагентами на ринку [1; 2; 6].

Цифрові трансформації сьогодні стають необхідністю для підприємств. Технології змінюють бізнес, і той, хто не запроваджуватиме нові цифрові інновації, незабаром залишиться позаду своїх конкурентів. Окрім того, цифрова трансформація – необхідний, але складний процес роботи із цифровими технологіями, ефективність якого великою мірою залежить від швидкості адаптації до змін, від використання технологій із метою збільшення продуктивності праці [2].

Цифрова економіка незабаром стане невід'ємним елементом ринку, оскільки впровадження та застосування цифрових технологій у кожній сфері діяльності невинно зростає. За останні 15 років спостерігаємо величезне зростання цифрових платформ та їх вплив на економічне життя. Так, тепер на споживачів впливають речі, які вони бачать у соціальних мережах (Facebook, Twitter, Instagram) та інші популярні веб-платформи (Youtube тощо) [6].

Усе більшого поширення набуває цифровізація у державному та регіональному рівнях. Масштабне запровадження цифрових технологій є ключовим елементом плану ЄС з відновлення від пандемії. Задля здійснення державних інвестицій у цифрові реформи для забезпечення відновлення та подальшого сталого розвитку утворений фонд в розмірі 672,5 млрд євро. Як приклад вдалого застосування цифрових технологій на муніципальному рівні можна навести концепцію «Smart city» – це концепція інтеграції комунікаційних технологій з метою удосконалення процесу управління міським майном, активами міста: школами, бібліотеками, лікарнями, електростанціями, транспортом, правоохоронними та громадськими службами [3; 5].

Отже, разом з можливістю застосовувати нові технології у сфері традиційних послуг економічні суб'єкти отримали можливість раціонально та ефективно використовувати свої ресурси та час. Популярність і лег-

кість використання інтелектуальних рішень залежить від низки об'єктивних чинників, і навіть від рівня їх відповідності культурі регіону. Цифрові трансформації пронизують усі аспекти сучасного життя та видозмінюють традиційні уявлення про те, як потрібно структурувати діяльність підприємств; здійснювати взаємодію економічних суб'єктів; створювати канали отримання послуг, інформації та товарів.

---

#### Список використаних джерел:

1. Артем'єва І. О. Виклики та можливості цифрової трансформації економіки. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2019. №4. С. 66–73.
2. Артем'єва І. О. Конкуренція в епоху цифрових перетворень. *Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз*: Зб. мат.-лів всеукр. наук.-практ. конф., Дніпро, 26-27 квіт. 2018 р.–В 2-х томах.– Т. 1./Нац. метал. академія України, 2018. С.294-297.
3. Артем'єва І. О., Яковенко М. А. Державний бюджет у цифрову епоху: можливості та загрози. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2018. № 4. С. 137-145.
4. Жекало Г. І. Цифрова економіка України: проблеми та перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. № 26. С. 56–60.
5. Рябєв А. А., Тонкошкур М. В., Кравцова С. В. Концепція «Smart city» та її вплив на сферу туризму в умовах цифрової економіки. *Економіка та суспільство*. 2022. № 35. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/35>
6. Ruziboyeva G., Kosimov J. The role of the digital economy in the world. *Scientific progress*. 2022. Vol. 3 (2). P. 435–441.



**Л. Є. Момотюк,**  
*доктор економічних наук, професор,  
перший проректор з науково-педагогічної роботи,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

Україна долучилася до проголошених резолюцією Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй від 25 вересня 2015 року № 70/1 глобальних цілей сталого розвитку до 2030 року. В Указі Президента України від 30 вересня 2019 року № 722/2019 «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» сформульовано національні пріоритети для досягнення Цілей сталого розвитку в Україні. На сайті Державної служби статистики України публікуються щорічні завдання та індикатори. Також у 2021 році опубліковано перший добровільний моніторинговий звіт про проміжні результати процесу досягнення національних Цілей сталого розвитку для України.

Однією з основних проблем досягнення Цілей сталого розвитку є фінансове забезпечення. У звіті ООН відзначено важливість використання різноманітного державно-приватного фінансування для досягнення Цілей сталого розвитку до 2030 року. 26-й кліматичний саміт ООН (COP26) у Глазго схвалив Кліматичний пакт Глазго (Glasgow Climate Pact, 2021) у листопаді 2021 року, де в главі III фінансування адаптації зазначено, що поточне фінансування клімату залишається недостатнім для реагування на погіршення наслідків зміни клімату. Вплив зміни клімату в країнах, що розвиваються, вимагає посилення мобілізації фінансів, у тому числі приватних, для реалізації кліматичних планів, використовуючи інноваційні підходи та інструменти для залучення коштів з приватних джерел.

У Європейському Союзі Європейська Комісія, яка створила Групу експертів високого рівня зі сталого фінансування в грудні 2016 року, займається питанням фінансування сталого розвитку. Основним завданням цієї експертної групи є допомога у розробці цілісної стратегії Європейського Союзу щодо сталого фінансування. У січні 2018 року Група експертів високого рівня опублікувала звіт, що містить 8 ключових

рекомендацій у сфері сталого фінансування. У березні 2018 року Європейська комісія оголосила План дій з фінансування сталого зростання.

У цьому контексті у 2019 році також було прийнято Європейську зелену угоду для Європейського Союзу та його громадян (European Green Deal, 2019), тобто нову екологічну стратегію ЄС щодо ліквідації викидів парникових газів до 2050 року. У квітні 2021 року Європейська комісія прийняла Пакет сталого фінансування (Sustainable Finance Package, 2021), який визначає напрямок руху капіталу в ЄС для збільшення фінансування сталої економічної діяльності для досягнення кліматичної нейтральності ЄС до 2050 року.

Уряди окремих країн розробляють свої стратегії щодо фінансування Цілей сталого розвитку. Так, Польський уряд замовив дослідження Deloitte, у результаті якого було опубліковано звіт «Перспективи розвитку сталого фінансування – наслідки для фінансового та нефінансового корпоративного сектору». В цьому документі визначено набір проблем, які заважають успішному фінансуванню процесу досягнення Цілей сталого розвитку до 2030 року.

В Україні проблема фінансування сталого розвитку є більш критичною. Під час економічної кризи, яка загострилася через негативні наслідки COVID-19, Україна відчуває дефіцит фінансування навіть на необхідні соціальні програми.

Відповідно до Указу Президента Україна підтримала рішення щодо вжиття заходів щодо досягнення Цілей сталого розвитку та реалізації результатів відповідно до конкретної ситуації України, яка описана в національній доповіді «Цілі сталого розвитку та України». Національний банк України представив комплексне бачення створення та подальшого розвитку сталого фінансового сектору в Україні лише наприкінці 2021 року, прийнявши документ під назвою Політика Національного банку України зі сталого фінансування. Цей документ був створений у співпраці з Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) і спрямований на створення майбутнього фону для сталого фінансування в Україні.

Як відомо, існує 17 Цілей сталого розвитку. Тому для оцінки рівня фінансового забезпечення процесу досягнення Цілей сталого розвитку потрібно враховувати, що кожна із цілей має власну спрямованість на вирішення конкретної глобальної проблеми. Більше того, кожна країна відповідно до чинної статистичної системи може визначати різні підходи, які описуватимуть процес збору коштів та їх використання для до-

сягнення кожної цілі. Якщо проводиться міжрегіональний порівняльний аналіз, слід враховувати додаткові питання, такі як порівняння, релевантність, порівнянність, точність статистичних даних за часом.

На нашу думку, з метою проведення статистичної оцінки фінансового забезпечення досягнення Цілей сталого розвитку в Україні необхідно сформулювати критерії, підкритерії та систему показників багатокритеріальної оцінки рівня фінансового забезпечення реалізації Цілей сталого розвитку, а також розробити методологію багатокритеріальної оцінки рівня фінансового забезпечення реалізації Цілей сталого розвитку.

Проведення багатокритеріальної оцінки рівня фінансової підтримки процесу досягнення Цілей сталого розвитку є важливим для визначення будь-яких проблем, які заважають успішному фінансуванню та визначення пріоритетів державної фінансової політики України.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Добровільний національний огляд щодо Цілей сталого розвитку в Україні. URL: <https://ukraine.un.org/uk/151096-dobrovilnyu-natsionalnyu-ohlyad-shchodo-tsiley-staloho-rozvytku-v-ukrayini>
2. Національна платформа для звітування за Цілями сталого розвитку (SDG Open Platform). Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Політика Національного банку України щодо розвитку сталого фінансування на період до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/en/news/all/politika-natsionalnogo-banku-ukrayini-schodo-rozvytku-stalogo-finansuvannya-na-period-do-2025-roku>

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

---

## **СУЧАСНІ ТRENДИ В УПРАВЛІННІ ПРОЄКТАМИ**

Управління проєктами – це сфера, що розвивається паралельно з іншими галузями економіки. Зміни в цій сфері відбуваються під впливом цифровізації, роботизації, штучного інтелекту, кіберфізичних систем, аналізу великих даних за допомогою бізнес-аналітики, Інтернет людей, Інтернет речей, Інтернет послуг, тощо [1]. Суспільні трансформації змушують організації адаптувати бізнес-моделі до гіперзв’язаного глобального економічного середовища.

Штучний інтелект, технології, робототехніка впливають на зміну ролі членів проєктних команд. Збільшується спрямованість компаній на знання, підготовку, компетентність, гнучкість та адаптивність людей [2].

Основними трендами у сфері управління проєктами можна вважати такі:

1. Впровадження штучного інтелекту, цифрових інструментів та аналізу даних.

Однією з найхарактерніших ознак управління проєктами є активне використання цифрових інструментів. Згідно з дослідженням, програмне забезпечення використовується для планування та контролю всіх аспектів управління у 77% успішних проєктів [3]. Воно також забезпечує членам команди платформу для спілкування та співпраці.

Використовувані в проєктах технологічні інструменти розширюють можливості проєктних команд щодо планування, управління ризиками, зв’язками та витратами. Цифровізація також дає проєктним командам змогу впроваджувати інноваційні підходи до проєктної роботи, а компаніям – можливість використовувати дані для прийняття стратегічних рішень.

Керівники проєкту можуть робити точні прогнози та приймати рішення щодо статусу проєкту.

Штучний інтелект та машинне навчання забезпечують керівників проєктів актуальною та своєчасною інформацією, на основі якої вони

можуть аналізувати ризики і прогнозувати проблеми перед їх виникненням, що надає керівникам проєктів конкурентну перевагу [4].

Основними сферами використання штучного інтелекту в управлінні проєктами є:

- визначення потенційних ризиків;
- оцінювання ризиків;
- тестування реакції на ризик;
- розподіл ресурсів;
- автоматизація рутинних завдань;
- забезпечення послідовності процесу прийняття рішень.

Багато компаній вже почали використовувати штучний інтелект в управлінні проєктами за допомогою автоматизації завдань. Менеджерам проєктів автоматизація дає змогу виконувати складні завдання, від планування до візуалізації даних, і приймати обґрунтовані рішення на основі отриманих даних [4].

Завдяки автоматизованому збиранню та аналізу даних менеджери проєктів можуть спланувати оптимальну чисельність проєктної команди, а також набір компетенцій, необхідних для ефективного керування проєктами. Якісні дані та спеціальні звіти можна отримати за допомогою таких технічних інструментів, як Google Data Studio, Tableau та ін.

## 2. Віддалена робота.

Пандемія COVID-19 прискорила перехід співробітників на дистанційну роботу. Віддалене керування проєктами забезпечує багато переваг, серед яких більш гнучкий графік, відсутність необхідності щодня їздити в офіс. Завдяки технологічному розвитку та віртуальним комунікаційним платформам членами проєктних команд можуть бути спеціалісти з різних куточків світу. Це скорочує адміністративні витрати, витрати на відрядження та логістику та ін., але водночас ускладнює організацію роботи, оскільки члени команди можуть знаходитися в різних часових поясах.

Для успішного управління різноманітними командами керівники проєктів повинні розширювати свої знання так, щоб залучити до виконання проєкту всіх його учасників, максимально використавши всі їхні компетенції, а також організувавши постійне та безперервне спілкування між ними, враховуючи ключову роль останнього при віддаленій роботі.

Зважаючи на те, що тенденція дистанційної роботи розвиватиметься й надалі, налагодження ефективної комунікації між членами команди є

одним із пріоритетних завдань керівників проєктів. Сьогодні є велика кількість онлайн-інструментів для співпраці, наприклад ProofHub.

### 3. Гібридні підходи в управлінні змінами.

Через нестабільність сучасного світу організаційні процеси щороку зазнають численних змін, як незначних, так і серйозних, пов'язаних зі структурою, стратегією, послугами чи продуктами компанії. Наприклад, COVID-19 змусив фірми внести суттєві зміни в процес виконання проєктів.

У зв'язку з цим керівникам проєктів слід застосовувати більш гнучкі підходи та гібридні методи, які враховують зміни, що відбуваються.

Важлива інновація, пов'язана з підвищенням вимог до компетенцій щодо керування змінами в процесі управління проєктами, полягає у впровадженні agile-управління проєктами та його впровадження в практику. Agile-менеджмент (від англ. agile – «рухливий», «спритний», «еластичний») – це ітераційний метод планування та керування проєктами і процесами. Agile-менеджмент передбачає виділення коротких циклів розроблення продукту з метою внесення додаткових оновлень в залежності від зміни потреб клієнта [5].

### 4. Акцент на Soft Skills

Поряд із традиційними технічними компетенціями, останнім часом зростає важливість так званих «м'яких» навичок керівників проєктів: здатності до вирішення конфліктів, залучення зацікавлених сторін, ведення переговорів і наставництва. Ці навички допомагають краще зрозуміти потреби зацікавлених сторін і максимізувати потенціал членів команди.

Окрім soft skills, менеджери проєктів зараз повинні мати знання у таких наукових галузях, як психологія, соціологія, педагогіка тощо.

### 5. Зростання попиту на менеджерів проєктів.

Спостерігається тенденція до збільшення кількості робочих місць, які потребують компетенцій проєктно-орієнтованої діяльності. Ця тенденція найбільш характерна для таких країн, як Китай та Індія.

Водночас зі збільшенням кількості завдань управління проєктами спостерігається також тенденція зміни способу ведення проєктної діяльності керівниками проєкту та членами проєктної групи, що пов'язано з тенденцією фрілансу.

Отже, управління проєктами – це багатогранна галузь із великою кількістю різних аспектів, які слід враховувати. Оскільки зазначені тен-

денції триватимуть протягом наступних років, професіоналам, які хочуть досягти успіху в цій галузі, важливо бути в курсі того, що відбувається зараз, аби підготуватися до майбутніх можливостей зростання.

---

**Список використаних джерел:**

1. Marik V. et al. 2016. Průmysl 4.0 – Výzva pro českou republiku. Praha: Management Press. 2016.
2. McGrath J., Kostalova J. Project Management Trends and New Challenges 2020+. URL: <https://www.researchgate.net/publication/340387660>
3. Chaudhary M. 6 Emerging Project Management Trends in 2022. URL: <https://www.uniquenewsonline.com/6-emerging-project-management-trends-in-2022/>
4. Kashyap V. Project Management Trends (2022): What does the Future Look Like. URL: <https://www.proofhub.com/articles/project-management-trends>
5. Agile-менеджмент. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Agile>

**Н. М. Назукова,**  
*кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник відділу державних фінансів,  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ*

---

## **ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ У ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ**

Узагальнення результатів теоретичних і емпіричних досліджень, а також світового досвіду післявоєнного відновлення економік, свідчить про високу ефективність розвитку сфери професійно-технічної освіти з метою наближення післявоєнної економіки до світового стандарту загальної факторної продуктивності. Розвиток професійної освіти означає наділення знаннями, необхідними для впровадження існуючих передових технологій. Це передбачає збільшення частки випускників інженерно-технічних та природничих напрямів підготовки. Фахівці з математичних та інженерних спеціальностей є критично важливими для досягнення країною світового технологічного стандарту.

В Україні за період з 1999 р. по 2019 р. частка випускників, які здобули фах у галузі інженерії та природничих наук, скоротилась майже вдвічі. Так, у 1999 р. 36,8% випускників вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації одержали фах у галузі інженерії і природничих наук (за даними Світового банку). У 2010 р. їх частка скоротилась до 20,9%, у 2015 р. – до 17,9%, а у 2019 р. складала 16,4%. Також в Україні суттєво скоротилась частка випускників інженерних факультетів ВНЗ I-II рівнів акредитації: з 27,6% у 2010 р. до 16,8% у 2015 р. Лише у 2019 р. частка випускників інженерії у ВНЗ I-II рівнів акредитації почала зростати, однак не досягла навіть рівня 2010 р. [1].

Таким чином, у виробничій сфері України спостерігається хронічна нестача фахових інженерних та технологічних працівників, які вкрай необхідні в умовах воєнного стану та будуть затребуваними у період післявоєнного відновлення економіки. Узагальнення потреб ринку праці в Україні в умовах воєнного стану свідчить про найбільшу затребуваність фахівців з інженерії і технологій, зокрема таких професій як токарь, налагоджувальник маніпуляторів і верстатів, фрезерувальник, свердловальник, слюсар, інженер, електроерозіоніст та ін. (за даними ДК Укро-



боронпром). Слід також зауважити, що у зв'язку з сировинними санкціями щодо росії, у багатьох країнах, зокрема Україні та ЄС, перспективним є відновлення видобувних виробництв, що потребуватиме відповідного кадрового забезпечення.

За оцінками Л. Бенкарда [2], майже 40% запасу знань знецінюється щороку, що пов'язано з технологічним прогресом, який трансформує умови працевлаштування та призводить до суттєвих змін у вимогах до кваліфікації робочої сили. Тому швидкість перепідготовки або підвищення кваліфікації має важливе значення з точки зору формування передумов для продуктивності праці, а відтак – економічного зростання. Досвід швидкої за термінами підготовки фахівців технічних і технологічних напрямів мають українські заклади професійно-технічної освіти, а також Центри професійно-технічної освіти Державної служби зайнятості (ЦПТО ДСЗ), у яких здійснюється не тільки професійна підготовка, але й перепідготовка [3]. Фінансування навчання у ЦПТО ДСЗ здійснюється з Фонду загальнодержавного соціального страхування на випадок безробіття (ФССБ) через механізм надання навчальних ваучерів Центрами зайнятості, до яких звертаються роботодавці у пошуках працівників і працівники – у пошуках роботи. Цей механізм фінансування підготовки та перепідготовки кваліфікованих кадрів є ефективним з точки зору прозорості, відповідності напрямів підготовки та швидкості реагування на потреби регіональних ринків праці, зокрема в умовах воєнного стану. До мережі існуючих ЦПТО ДСЗ, яких наразі є 11, можуть бути включені інші заклади професійно-технічної освіти. Фінансування зростаючих витрат ЦПТО ДСЗ має здійснюватися з державного бюджету. Цей фінансовий механізм уже відпрацьований і не потребує внесення змін: відповідні рішення про надання необхідних обсягів фінансування приймаються Кабінетом міністрів України, а кошти спрямовуються через Міністерство економіки на рахунок ФССБ. Реалізація означеного механізму професійної підготовки та, зокрема, його фінансування, означатиме формування принципово нової мережі підготовки і перепідготовки професіоналів для потреб реального сектору економіки. На додачу до пришвидшення процесу навчання, такий крок сприятиме формуванню умінь і навичок, які затребувані ринком праці і нівелюватиме проблему невідповідності навичок робочої сили (skill gaps).

Діюча система закладів професійно-технічної освіти в Україні є неефективною, зокрема з позицій її фінансування. Національними про-

грамно-стратегічними документами (Державною цільовою програмою розвитку професійно-технічної освіти на 2011–2015 рр. та Національною стратегією розвитку освіти в Україні на 2012–2021 рр.) були визначені пріоритети підвищення якості та відповідності професійно-технічної освіти. Однак, досягнення означених цілей стримувалося дефіцитом фінансових ресурсів. Так, у 2017 р. на підготовку кваліфікованого робітника Ірландія витратила 35 тис. дол. (тут і далі – по ПКС), США – маже 16 тис., Україна – 5,2 тис. [4]; [5]. Країни, де професійна підготовка відбувається на рівні середньої школи, також витрачали суттєво більші обсяги коштів, ніж Україна: Нідерланди – 15,8 тис. дол., Велика Британія – 9 тис. дол., Словенія – 7,6 тис. дол. Отже, сума коштів, що припадає на одного учня/студента професійної освіти в Україні, суттєво нижча як від рівня розвинених країн загалом, так і від сусідніх країн ЄС, – зокрема. Крім того, необхідно враховувати, що у структурі витрат на фінансування професійної освіти в Україні, на відміну від розвинених країн, переважають поточні витрати. Тобто, більша частина цих витрат йде на заробітну плату і комунальні платежі, натомість матеріально-технічна база практично не оновлюється.

В Україні, починаючи з 2014 р., Мінекономіки розробляє середньостроковий прогноз потреби у фахівцях і робітничих кадрах на ринку праці, на якому базується держзамовлення на підготовку відповідних фахівців за галузями знань та освітньо-кваліфікаційними рівнями. Обсяги державного замовлення на підготовку фахівців на поточний рік формуються Мінекономіки за поданням МОН, а також інших державних замовників (МОЗ, МВС, СБУ та ін.) і затверджується Кабінетом міністрів.

Держзамовлення має враховувати середньостроковий прогноз потреби у фахівцях та робітничих кадрах на ринку праці, а також обсяги бюджетних видатків на означені цілі. При цьому слід зауважити, що фінансування професійно-технічної освіти переважно здійснюється з місцевих бюджетів. Так, у 2020 р. за рахунок коштів державного бюджету профінансовано 0,4 млрд грн видатків на професійно-технічну освіту (освітній рівень 4 за Міжнародною стандартною класифікацією освіти), тоді як з місцевих бюджетів – 11,1 млрд грн відповідних видатків. У зв'язку з переважаючим фінансуванням з місцевих бюджетів, уряд значною мірою переклав завдання із вдосконалення відповідності професійної освіти в Україні на місцевий рівень, зобов'язавши розвивати зв'язки

між навчальними закладами та підприємствами, розробляти професійні стандарти та адаптувати навчальні програми під вимоги конкретних роботодавців. Це може сприяти вирішенню проблеми невідповідності навичок робочої сили (skills gap). Втім, у зв'язку з фінансовою децентралізацією сфери професійно-технічної освіти, ускладнюється процес прогнозування потреб у фахівцях та робітничих кадрах на національному ринку праці, а відтак – проблема кваліфікаційного розриву (skills mismatch) поглиблюється.

В умовах війни та зважаючи на нові вимоги до робочої сили, які постануть у період післявоєнного економічного відновлення, система державного замовлення на підготовку фахівців має будуватися на строгой відповідності із потребами реальної економіки, задовольняючи кадрові потреби прискороеного економічного зростання національної економіки. Від якості планування потреби у фахівцях та робітничих кадрах на ринку праці залежатиме стан наповнення ринку праці відповідною робочою силою, рівень продуктивності праці, економічне зростання. Потрібні не лише середньострокові прогнози, але й довгостроковий, який би враховував глобальні тенденції у сфері праці та різні сценарії національного економічного зростання.

Важливо зазначити, що у Південній Кореї у період післявоєнного відновлення інтеграція стратегії розвитку кваліфікованої робочої сили у стратегію промислового розвитку дозволила підтримувати економічне зростання на високому рівні. Саме освітня політика, орієнтована на потреби промислового зростання, дозволила Кореї підтримувати темпи економічного зростання протягом 1970–2010 рр. на рівні 7%. У результаті чого доходи на душу населення зросли з 17,2% середнього показника по ОЕСР в 1970 році до понад 90% середнього показника ОЕСР у 2010 році. Ця тенденція тривала навіть після фінансової кризи 1997 року. При цьому середня капіталомісткість для обробної промисловості в Кореї була дуже низькою за міжнародними стандартами, що свідчить про визначальну роль людського капіталу в економічному зростанні.

Відповідно, однією з найважливіших рекомендацій для успішного відновлення освітньої сфери у післявоєнний період, сформульованих фахівцями Світового банку на основі досвіду 21 країни, які пережили воєнні конфлікти у період 1994 –2002 рр., полягає у посиленні зв'язку між фінансуванням освіти, у т. ч. міжнародною фінансовою допомогою, і стратегічними планами соціально-економічного розвитку країн [6, с. 79–81].

### **Список використаних джерел:**

1. Статистична інформація «Вища освіта в Україні» за відповідний рік. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Benkard C. L. Learning and Forgetting: The Dynamics of Aircraft Production. *American Economic Review*. 2000. Vol. 90 (4). P. 1034–1054.
3. Держана служба зайнятості. URL: <https://www.dcz.gov.ua/>
4. Educational finance indicators – EAG 2020. URL: [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=EAG\\_FIN\\_RATIO](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=EAG_FIN_RATIO)
5. Сателітний рахунок освіти в Україні у 2019 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. World Bank. Reshaping the Future: Education and Postconflict Reconstruction. Washington, DC: ©World Bank, 2005. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/14838>

**Д. О. Омельченко,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Фінанси,  
банківська справа та страхування»;*

Науковий керівник:

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

---

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

В останні роки вітчизняні підприємства все активніше виходять на зовнішній ринок. У переважній більшості міжнародних лізингових угод українські підприємства є лізингоотримувачами. На даному етапі в різних регіонах України вже напрацьовано досвід операцій лізингового кредитування щодо техніки концернів “Вольво”, “Мерседес”, “Рено”, “Scania”, “MAN”, “Diemler-Benz”, поступило ряд цікавих пропозицій від фірм США, Канади, Німеччини про передачу на умовах лізингу значної кількості обладнання [1, с. 348].

На думку фахівців, запровадження і поширення лізингових схем фінансування в секторі послуг України є надзвичайно важливим для відродження і стабілізації різних сфер бізнесу. Керівники підприємств сфери послуг вважають, що на базі підприємств галузі необхідно створити лізингові компанії, які будуть фінансувати державне замовлення на техніку, а підприємці, які отримують устаткування, будуть мати змогу протягом 3-4 років розрахуватися за них.

Лізинг транспортних засобів, особливо автотранспорту, є досить надійним видом лізингової діяльності, що не передбачає підвищених ризиків. З усіх транспортних засобів слід виділити такі перспективні об'єкти лізингу, як :

- автобуси, мікроавтобуси для міського та міжміського пасажирського транспорту;
- спеціалізовані вантажівки та міні-автомобілі для забезпечення роздрібно-ї та дрібнооптової мережі продукцією та матеріалами (у тому числі холодильниками);

– тягачі з причепами для міжнародних вантажних перевезень [2].

Цей вид лізингу прийнятний для більшості лізингових компаній, особливо тих, що знаходяться на ранніх стадіях розвитку. Слід зазначити, що транспортні засоби є найпоширенішим предметом лізингових операцій на внутрішньому ринку лізингу. Також користуються попитом нерухомість, послуги, торгівля та обладнання (банки, навантаження, технології).

Механізми лізингу широко використовуються в таких галузях економіки, як промисловість, зокрема виробництво, сільське господарство, будівництво, нерухомість [3].

Таким чином, сьогодні можна сказати, що процес розвитку лізингового бізнесу на українському ринку послуг стабілізувався і триває. Для України надзвичайно важливо набути зарубіжного досвіду розвитку лізингових проєктів для створення конкурентоспроможних та ефективних лізингових компаній, здатних продуктивно працювати та надавати всі види послуг, які надають лізингові компанії розвинених країн.

Нині лізинг посідає важливе місце в економіці багатьох країн і є ознакою їх динамічного розвитку. Північна Америка лідирує за обсягом лізингових операцій, за нею йде Європа. Найвищі темпи зростання ринків лізингу демонструють країни Африки, Австралії та Океанії, Європи та Південної Америки. У розрізі окремих країн перше місце за річним обсягом ринку лізингу посідають США, далі з великим розривом йдуть Японія та Німеччина [4, с. 84].

Німецькі лізингові компанії в останні роки виходять на міжнародний ринок, пропонуючи послуги щодо широкого спектру товарів, хоча за багатьма показниками все ще значно поступаються американським і японським інтерлізинговим фірмам. Подібна ситуація щодо лізингу спостерігається у Франції та Великобританії, які разом із Німеччиною утворюють трійку європейських лізингових лідерів [5].

Ринок лізингових послуг у більшості країн Європи має постійну тенденцію до зростання, особливо в країнах колишнього соціалістичного табору, наприклад, Чехії та Естонії. Безумовно, це свідчить про створення урядами цих країн сприятливого інвестиційного клімату для укладання лізингових угод, що особливо позитивно впливає на процес оновлення та технічного переоснащення виробництва підприємств в умовах становлення ринкової економіки.

У розвинених країнах обсяг лізингових операцій становить 2-5% ВВП і 15-30% інвестицій в основні фонди, тоді як в Україні ці показники

становлять 0,5% і 2,7% відповідно. Пропозиція лізингових компаній і банків покриває лише 10% загального попиту на лізингові послуги, що свідчить про необхідність подальшого вдосконалення ринку лізингу. Актуальність розвитку лізингового накопичення для України впливає з необхідності реалізації національної стратегії розвитку вітчизняного товаровиробника та забезпечення формування соціально орієнтованої ринкової економіки, інтегрованої зі світовою економікою [6].

В світовій економіці інвестування ресурсів в основні засоби займає друге місце після банківського кредиту. За даними Європейської федерації асоціацій лізингових компаній, у формі лізингових операцій в Англії здійснюється 28,2 % всіх інвестицій, у ФРН – 16,6 %, США – 30 %, Франції – 17,5 %, Швеції – 26,3 %. Світовий обсяг лізингових угод у 2021 році становив 415 млрд. дол., при цьому на частку США припадало 62 % або 260 млрд. дол. В усіх розвинутих країнах ринок аграрних послуг залишається стабільним [5].

Розвиток сучасного світового ринку лізингових послуг характеризується такими показниками: річний обсяг нового бізнесу – близько 450 млрд дол.; Балансова вартість орендованого нерухомого майна – 1,5 трлн. доларів (ринкова вартість – близько 2,2-2,5 млрд дол.); глобальна частка лізингу у валовому нагромадженні основного капіталу становить близько 15%.

Розвиток лізингу на зовнішньому ринку для України можливий після формування внутрішнього ринку лізингу, оскільки розвиток міжнародного лізингу ще не розпочався в жодній країні і апробований переважно на внутрішньому ринку. Тому спробуємо окреслити проблеми, з якими стикаються вітчизняні та іноземні лізингові компанії на внутрішньому ринку, а потім додамо проблеми, властиві зовнішньому лізингу [7].

Перш за все, це неоднозначне тлумачення окремих положень. Таким чином, основними правовими питаннями внутрішнього та міжнародного лізингу є:

- неадекватне визначення фінансового лізингу, що накладає необґрунтовані обмеження на термін фінансового лізингу;
- необґрунтовані вимоги до складу та розміру лізингових платежів. Це невинуватне обмеження договірної свободи між сторонами договору фінансового лізингу;
- оподаткування лізингоодержувача у разі дострокового повернення лізингового майна;

- обов'язок передати майно у власність лізингоодержувачу після закінчення строку фінансової оренди. На нашу думку, це може бути лише можливість (право вибору) переходу права власності на об'єкт фінансового лізингу лізингоодержувачу. Конкретні умови передачі права власності мають регулюватися фінансовою орендою;
- гадмірне оподаткування ПДВ при переході права власності на об'єкт лізингу. Лізингоодержувач повинен сплатити ПДВ двічі: перший раз, коли лізингодавець додає суму ПДВ до базової вартості об'єкта, та другий раз, коли лізингоодержувач набуває майна;
- складні процедури повернення прав власності, які не забезпечують швидкого повернення об'єкта лізингу у разі невиконання зобов'язань та банкрутства лізингоодержувача;
- неповний перелік випадків, коли повернення лізингового майна лізингодавцю допускається у позасудовому порядку. Поки що цей перелік обмежується випадком несплати двох періодичних платежів. На нашу думку, слід запровадити спрощену процедуру звернення лізингодавцем арешту на предмет лізингу у таких випадках: неякісне обслуговування предмета лізингу лізингоодержувачем, погіршення стану об'єкта лізингу, банкрутство лізингоодержувача [8].

Система державного регулювання лізингової діяльності має ряд недоліків, пов'язаних з міжнародними лізинговими операціями, зокрема:

- недостатній захист прав лізингоодержувача проти продавця (щодо якості, цілісності та комплектності майна, його обслуговування та гарантійного ремонту тощо) без втручання лізингодавця. Це особливо важливо при укладанні договорів міжнародного лізингу;
- відсутність переваг у сплаті мита на предмети лізингу, ввезені для користування резидентом України, порівняно з іншим імпортом;
- необхідність отримання ліцензій на експортний лізинговий бізнес, що призводить до надмірних труднощів і витрат. Таким чином, можна констатувати, що імплементація міжнародних угод експортного лізингу на даний момент є складною для виконання;
- зобов'язання здійснювати лізингові платежі в українській валюті, коли йдеться про міжнародний імпортовий лізинг. Місцевий лізингоодержувач може внести передоплату в іноземній валюті, але після того, як він отримає об'єкт у користування, розрахунки будуть здійснюватися в гривнях. Тому іноземні лізингодавці вимагатимуть валютного резерву як гарантії проти інфляції та знецінення валюти;



– неефективна система технічного регулювання. А це гальмує процес впровадження нових технологій на умовах імпортного лізингу та знижує експортний потенціал країни, в тому числі за рахунок експортного лізингу.

Серед основних макроекономічних проблем, які гальмують розвиток лізингового кредитування в Україні, можна виділити наступні:

- нездатність більшості українських банків надавати довгострокові кредити під лізингові проекти. Цю проблему можна вирішити за допомогою торгового кредиту та широкого використання міжнародних імпортних угод. Проведення лізингових операцій з використанням комерційних кредитів іноземних виробників або залучення іноземних інвестицій є значно дешевшим і прийнятним для українських споживачів;
- низька платоспроможність існуючих та потенційних лізингоодержувачів;
- економічна та політична нестабільність, що призводить до високих лізингових ризиків в Україні;
- психологічні проблеми, пов'язані в багатьох випадках з небажанням українських споживачів брати у лізинг. Українські лізингоотримувачі не сприймають усіх тонкощів та особливостей лізингових операцій, звикаючи до традиційного державного фінансування, за яке гроші можна було не повертати. Тому вони не усвідомлюють важливості своєчасної сплати лізингових платежів та свого обов'язку.

Можна зробити висновок, що лізинг є надзвичайно важливим інструментом формування капіталу в усьому світі та має потенціал для того, щоб зробити значний внесок в економічний розвиток та зростання України. Розвиток вітчизняного лізингового ринку знаходиться під тиском, який є результатом політичної нестабільності. Проте перспективи розвитку лізингу є, оскільки країна обрала чіткий курс у напрямку вступу до Європейського Союзу. Однак, законодавча система поки що не забезпечує стабільної бази для лізингу; тривалість та невизначеність судових розглядів змушує лізингові компанії до здійснення ретельної оцінки усіх ризиків до укладення договорів лізингу. Недостатність фінансових ресурсів в Україні залишається основною перешкодою розвитку ринку лізингу.

### Список використаних джерел:

1. Яцух О.О. Оцінка діючого механізму залучення фінансових ресурсів в аграрний сектор економіки на умовах фінансового лізингу. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2017. № 3. С. 347-356.
2. Особливості придбання основного засобу через механізм фінансового лізингу: облікові аспекти. URL: <https://devisu.ua/uk/stattia/osoblivosti-pridban-nya-osnovnogo-zasobu-cherez-mehanizm-finansovogo-lizingu-oblikovi-aspekti>.
3. Попит на лізингові послуги продовжує невпинно зростати. Українське об'єднання лізингодавців. URL: <https://uul.com.ua/2021/popyt-na-lizingovi-poslugy-prodovzhuye-nevpinno-zrostaty>.
5. Михальчук Л.В. Міжнародний досвід використання лізингових відносин в Україні. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2017. № 3. С. 79-85.
6. Українське об'єднання лізингодавців. Фінансовий лізинг, як новий інструмент для кредитування житла, планує запустити Міністерство Фінансів України. URL: <https://uul.com.ua/2021/finansovij-lizing-yak-novij-instrument-dlya-kredytuvannya-zhytla-planuye-zapustyty-ministerstvo-finansiv-ukrayiny/>.
7. Лізингова компанія Eco Leasing. Чим лізинг відрізняється від кредиту. URL: <https://ecolease.com.ua/ua/eko-lizing/>.
8. Офіційний сайт Українського об'єднання лізингодавців. URL: <https://bank.gov.ua/>.
9. Данилишин Б. Що стримує зростання кредитування в Україні? URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/shcho-strymuye-zrostannya-kredytuvannya-ukrayini>.

**В. Г. Панченко,**  
*доктор економічних наук,*  
*партнер консалтингової компанії KSP Strategies, м. Київ*

---

## **ДЕРЖАВА ЯК ДРАЙВЕР РОЗВИТКУ: ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ ДОЦІЛЬНОСТІ РИНКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ**

Жодна галузь економіки не зазнала стільки різких змін у пануючій парадигмі після Другої світової війни, як економічний розвиток, в якій виокремлюється три умовні періоди, що характеризуються різними поглядами на роль держави в економічному розвитку: 1) держава як драйвер розвитку (1940-1979 рр.); 2) держава як перешкода розвитку (1979-1996 рр.); 3) реабілітація ролі держави у розвитку (1996-по т.ч.). Регуляторна конкуренція як іманентний прояв процесів деглобалізації [2], економічного націоналізму [3] та неопротекціонізму [4] актуалізує запит на ревізію місії, яку має виконувати уряд в сприянні економічному розвитку із врахуванням мінливої економічної кон'юнктури [5; 6].

В основі підходу «держава як драйвер розвитку» лежить гіпотеза, що уряд має виконувати провідну підприємницьку роль. Інтелектуальні коріння цієї точки зору можна знайти у працях передмаршалівських класиків-економістів та їх безпосередніх послідовників після Другої світової війни, які розглядали економічний розвиток як процес зростання, який вимагає систематичного перерозподілу факторів виробництва переважно з первинного сектора, який характеризувався низькою продуктивністю, традиційною технологією, спадаючими прибутками, до високопродуктивного, сучасного, все більш прибуткового, промислового сектора. Але, на відміну від більш пізніх економістів-неокласиків розробників теорії розвитку, які припускали, що існує лише декілька технологічних та інституційних перешкод для необхідного перерозподілу ресурсів, економісти класичного етапу теорії розвитку припускали, що процес перерозподілу ресурсів стримується жорсткістю, яка є як технологічною, так і інституційною. Концентрація інвестицій, недостатньо розвинута інфраструктура, недосконалі прогнози та відсутні ринки заважають плавному перерозподілу ресурсів між секторами у відповідь на максимізацію індивідуального прибутку та є основою класичних структуралістських підходів до економічного розвитку. Технологічна економія за рахунок зовнішніх факторів в інфраструктурних та «базо-

вих» промислових проектах призведе до неефективної координації, тобто вони будуть недоінвестовані з боку приватних агентів [7].

Теоретики класичної економіки розвитку стверджували, що довгострокове економічне зростання є надзвичайно нелінійним процесом. Цей процес характеризується існуванням кількох стійких рівноваг, одним з яких є пастка низького рівня доходу. Вони виявили, що країни, що розвиваються, потрапляють у пастку низького рівня доходів, що відбувається за умови низького рівня розвитку фізичного капіталу, як продуктивного, так і інфраструктурного, і підтримується низьким рівнем накопичення та зростанням населення згідно з теорією Мальтуса. Вони стверджували, що промислове виробництво схильне до технічної нестабільності, що породжує технологічні та фінансові екстерналії. Проте координаційні невдачі призводять до отримання за інших рівних умов систематично нижчих показників прибутку від інвестицій на основі індивідуальної максимізації прибутку, ніж ті, які можуть бути отримані за допомогою узгоджених, одночасних інвестиційних програм. Некоордовані інвестиції перешкоджають отриманню очікуваних підвищених прибутків за рахунок масштабу, а разом з низькими доходами, які обмежують рівень заощаджень та сукупного попиту, а також зростання населення, за законом Мальтуса, замикають економіку в пастці низького рівня доходу, тобто низького рівня як доходу населення, так і капіталу в економіці. Звідси випливає необхідність дій з боку уряду, спрямованих на виведення економіки з некоординованої стабільної рівноваги з низьким рівнем доходу та без довготривалого зростання, до координованої, високодохідної, динамічної рівноваги, по суті – економічного зростання. У своїй основній роботі «Проблеми індустріалізації у Східній та Південно-Східній Європі» Р. Родан [8] встановив необхідність у фінансуванні державою серії взаємозалежних інвестицій, щоб скористатися перевагами економії за рахунок зовнішніх факторів та економії на масштабах, а відтак та стимулювати розвиток країн, що потрапили до пастки низького рівня доходу, і характеризуються відсутністю зростання доходу на душу населення, і сприяти їхньому переходу до рівноваги високого рівня доходу, що характеризується самопідтримуваним зростанням. Відтак розвиток не може бути спровокований лише ринковими силами [9].

### 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. Ivashchenko O., Reznikova N. 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.
3. 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. P. 274-281.
4. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування. *Економіка і держава*. 2016. №4. С. 4-8.
5. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80.
6. Резнікова Н. В. Макроэкономические координаты глобальной неозависимости. *Rozwój społeczności międzynarodowej: przeszłość oraz nowe wyzwania: Lwów-Olsztyn*, 2016. S. 37-48.
7. Резнікова Н.В. Теоретико-методологічні засади визначення економічної залежності в умовах двополярного зонування світової економіки. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2012. № 4 (63). С.38-42.
8. Rosenstein-Rodan P. N. Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe. *The Economic Journal*. 1943. Vol. 53. P. 202-211. URL: <https://doi.org/10.2307/2226317>
9. Hirschman A.O. National Power and the Structure of Foreign Trade. URL: <http://www.olivialau.org/ir/archive/hir1.pdf>.

**В. В. Пархоменко,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
декан фінансово-економічного факультету;  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **МІГРАЦІЯ ПІД ЧАС ВІЙНИ В УКРАЇНІ**

До нещодавнього часу Україна була країною, яка виступала здебільшого як джерело дешевої робочої сили або пунктом переходу для іноземних громадян, тим самим сприяючи потокам міжнародної міграції і слугувала проміжним пунктом для інших. Сучасний політичний стан і рівень безпеки в Україні і регіоні сприяли різкій зміні міграційних потоків і їхніх причин, починаючи з 2013-2014 рр. До 2014 року трудова міграція була найбільш поширеним зразком усіх міграційних потоків в Україні [1].

Починаючи з 2014 році відбулися зміни в структурі міграції, пов'язані з ситуацією на Донбасі і в Криму. Виник новий тип міграції – тимчасово переміщені особи (далі – ТПО).

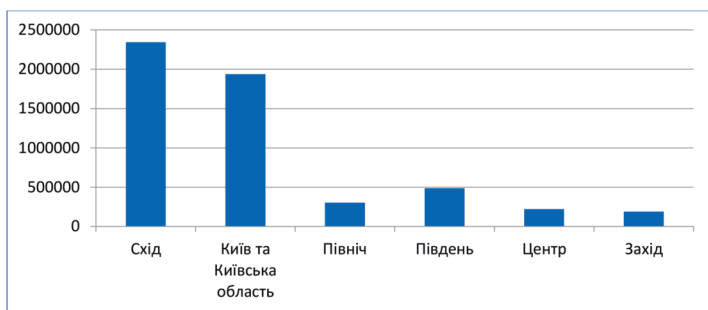
Після початку війни, з 24 лютого 2022 року, почалася вимушена міграція громадян України, переважно жінок та дітей, як в середині країни, так і за кордон.

За даними ООН, за 2 місяці Україну покинули близько 5,2 млн. біженців, близько половини з них – неповнолітні. Серед основних країн, які прийняли українських біженців, Управління Верховного комісара ООН у справах біженців називає (станом на 24 квітня): Польща (близько 2,9 млн.); Румунія (774 тис.); Угорщина (486 тис.), Молдова (431 тис.), Словаччина (352 тис.) [2].

Для частини людей країни, що межують з Україною, є транзитними, бо вони прямують в інші країни ЄС, зокрема Німеччину, Австрію, Чехію, Італію, Францію, Іспанію, Португалію, країни Балтії тощо. Відносно невелика кількість українських громадян також шукають прихисток поза межами ЄС. Оскільки всередині ЄС немає обов'язкового прикордонного контролю, оцінки кількості вимушених мігрантів з України у країнах ЄС, що не мають кордону з Україною, можна робити на основі інших джерел. Передусім це приблизні підрахунки профільних органів приймаючих країн, що ґрунтуються на кількості безкоштовних квитків на транспорт, виданих біженцям з України для переміщення країною, та/або на кількості людей, які скористалися автобусами, організованими національною владою, муніципалітетами чи громадськими організаціями, аби дістатися

до цієї країни з Польщі, Словаччини, Румунії чи Угорщини. Альтернативним джерелом даних також є дані мобільних операторів. Про кількість біженців з України у цих країнах можна говорити і на основі даних про реєстрацію у тих чи інших органах, передусім на отримання тимчасового захисту, а також на отримання соціальної допомоги та/чи реєстрацію у місцях тимчасового розміщення для тих, хто його потребує.

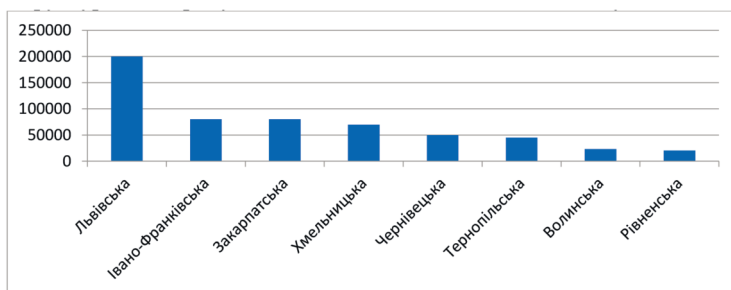
Ще близько 5,5 млн, за оцінками Міжнародної організації з міграції, покинули місце свого постійного проживання і переїхали в межах країни (рис. 1).



**Рис. 1. Кількість ТПО всередині України**

Переміщення всередині країни відбувалося хвилями залежно від наявності бойових дій у регіоні чи населеному пункті. За оцінками опитування МОМ, 48% переміщених в Україні залишили місце проживання після початку війни, 45% залишили місце проживання, коли війна досягла їхнього району, а 5% покинули місце проживання в очікуванні конфлікту [2].

Структура новоприбулих ТПО за областями виглядає наступним чином:



**Рис. 2. Кількість ТПО в розрізі областей**

Найбільша частка ТПО припадає на Львівську область (35%). Деякі територіальні громади розпочали реєстрацію внутрішньо переміщених осіб невдовзі після російського вторгнення та приїзду перших переселенців.

Понад 578 тис. українців перебралися або були вивезені примусово до Росії (це, зокрема, мешканці ЛНР та ДНР, які переїхали 21-23 лютого, або евакуйовані вже після початку війни) [2].

Одночасно, починаючи з 16 квітня 2022 року, вперше від початку повномасштабної війни почала спостерігатися перевага в'їзду над виїздом з України. Так, Державна прикордонна служба України фіксує зростання кількості українців, які повертаються з-за кордону додому. Близько 25-30 тисяч людей на добу в'їжджають до України. Щодо структури тих, хто в'їжджає в Україну, то на початку війни виїжджали в основному чоловіки, щоб захищати Батьківщину. Зараз в Україну все більше повертаються жінки з дітьми.

Можна зробити висновок, що явище вимушеної міграції є дуже складними та потребує детального вивчення. Вимушена міграція має багато варіантів залежно від мікро- і макрофакторів, які відіграють вирішальну роль. Проте, мікро- і макрофактори можуть істотно відрізнятися між культурами і регіонами.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Українська міграція у часи кризи: вимушена і трудова мобільність. URL: <https://europewb.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/Migr-mobility-ukr.pdf>
2. Вимушена міграція і війна в Україні. URL: <https://cedos.org.ua/researches/vymushena-migracziya-i-vijna-v-ukrayini-24-lyutogo-24-bereznya-2022/>



**О. І. Пилипенко,**  
*доктор економічних наук, доцент,  
декан обліково-статистичного факультету,  
Національна академія статистики, обліку і аудиту, м. Київ*

---

## **ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ**

В умовах кризових явищ, характерних для економіки України, здійснення господарської діяльності супроводжується дестабілізацією національної валюти, зростанням вартості паливно-мастильних матеріалів, газу тощо. Ці негативні фактори ускладнюють економічні процеси та вносять фактор невизначеності в господарську діяльність. Серйозні порушення у схемі відносин між виробниками та споживачами товарів внаслідок закриття кордонів та впровадження карантину призвели до скорочення виробничих потужностей, обсягів перевезень товарів, а також зростання цін на перевезення. Відповідно, потреба в ефективності логістичного управління на підприємствах України потребує негайного пошуку та впровадження нових рішень з відповідним фінансовим підґрунтям з метою підвищення дієвості такого управління.

Нагальним до вирішення на найближчу перспективу є завдання оновлення технологій логістики, а також припинення використання безперспективних технологій виробництва. Формування такої інфраструктури передбачає обов'язкове формування масиву інформаційних даних щодо матеріальних потоків підприємства, зокрема на рівні фінансової звітності. Мету останньої в Концептуальній основі фінансової звітності за МСФЗ визначено як надання фінансової інформації про суб'єкта господарювання, яка є корисною для нинішніх та потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів у прийнятті рішень про надання ресурсів цьому суб'єктові господарювання [1].

Надання користувачам фінансової звітності достовірної фінансової інформації про ризики та невизначеність господарського середовища висуває завдання з пошуку варіантів оптимізації обсягу облікових даних, їх структуризації, удосконалення механізмів інформаційного забезпечення логістичної діяльності у взаємозв'язку з процесами постачання, виробництва та продажу на основі використання відповідних матеріаль-

них і нематеріальних ресурсів. Увагу вчених на сьогодні має привертати гостре питання інтеграції бухгалтерського обліку з логістикою для спрямування останньої на інновації та досягнення економічної безпеки бізнесу в цілому.

Проблеми логістики в системі управління матеріальними активами підприємств досліджували Б.А. Анікін, П. Друкер, А.Г. Кальченко, Н.Л. Корженівська, Ф. Котлер, Р.Р. Ларіна, В.И. Миронюк, В.Я. Омельченко, Л.В. Фролова, Н.І. Чухрай та ін. Проблема облікового забезпечення системи раціонального господарювання присвятили свої наукові дослідження В.П. Бондар, М.І. Бондар, І.А. Белоусова, Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Гнілицька, В.М. Жук, А.Г. Загородній, Л.М. Кіндрацька, М.Д. Корінко, М.Ф. Кропивко, Я.Д. Крупка, С.О. Левицька, Л.Г. Ловінська, Н.М. Малуго, І.П. Мігус, Є.В. Мних, В.К. Савчук, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, Л.С. Шатковська, В.О. Шевчук. З урахуванням досягнень попередників і викликів часу актуальним є визначення основ інтеграції бухгалтерського обліку та логістики, зокрема в частині операцій з матеріальними активами задля досягнення економічної безпеки діяльності.

Складні економічні умови господарювання та висока питома вага матеріальних витрат в структурі собівартості є передумовою здійснення пошуку варіантів інтеграції бухгалтерського обліку з новими підходами до управління ресурсами підприємства, зокрема логістикою. Така інтеграція сприятиме підвищенню ефективності процесу постачання матеріальних активів і зниженню відповідних витрат, що безпосередньо впливає на виробничу собівартість і прибуток від продажу продукції, товарів і послуг.

Відповідно до звіту організації Logistics Performance Index в 2018 році Україна посіла 66-те місце в світовому рейтингу, а найбільш вразливим місцем української логістики визнано її інфраструктуру, зокрема погано розвинуті складську та дорожню системи [2].

Однак наразі проблеми в Україні не є винятком на тлі світової економіки. Закриття кордонів і карантинні обмеження з 2020 року призвели до зростання світового контейнерного індексу (World Container Index, WCI), що публікується міжнародним аналітичним агентством Drewry. Станом на 29 липня 2021 року WCI досягнув рівня 9330 доларів США за перевезення стандартного 40-футового контейнера. Таке значення індексу є максимальним за останні 5 років (в березні 2016 року індекс був 701 долар США) і на 368 % вище, ніж в липні 2020 року [3]. Аналітики вказують, що на даному етапі спостерігається історичний максимум вар-

тості контейнерних доставок і ця вартість має тенденцію до подальшого зростання. Як наслідок, слабкість ланцюгів поставок може поставити національні економіки в небезпечне становище. Відповідно, за ускладнених умов і можливостей транспортування матеріальних активів особливо гострою є необхідність інтеграції облікового забезпечення таких активів із логістичною стратегією компанії.

Концептуальна основа фінансової звітності [1] в п. 1.13 передбачає, що інформація про природу та обсяги економічних ресурсів підприємства, що звітує, може допомогти користувачам виявити сильні та слабкі фінансові сторони суб'єкта господарювання. Таку інформацію варто використати користувачами для оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства, його потреб у додатковому фінансуванні та успішності отриманого фінансування. Відомості про пріоритети та потреби в грошових платежах щодо економічних ресурсів є основою для визначення напрямів розподілу грошових потоків. Інформація зі звітності про використання економічних ресурсів суб'єкта господарювання (п. 1.14 Концептуальної основи фінансової звітності) є основою проведення аналізу ефективності та результативності діяльності менеджменту компанії щодо таких ресурсів. Зростання витрат на транспортування, поява нових критеріїв соціального, технологічного та екологічного аспектів господарської діяльності підприємств трансформують вимоги до логістичних стратегій.

Успішно спланована та реалізована на практиці стратегія логістики підприємства оцінюється за рядом критеріїв: зниження витрат на придбання активів, досягнення економії витрат на збереження і рух активів [4, с. 263]. Відповідно, менеджмент компанії зобов'язаний щодо економічних ресурсів проводити політику захисту таких активів від несприятливої дії економічних чинників (зміни цін, технологічні зміни), а також забезпечувати дотримання чинного законодавства та положень господарських договорів. Недостатня увага або ігнорування управлінським персоналом можливостей інструментів логістики для управління матеріальними потоками, відсутність взаємозв'язку між бухгалтерським обліком і логістикою призводять до зниження ефективності управлінського впливу на процес придбання матеріальних активів, а отже, неможливості досягнення економії та скорочення обсягів запасів підприємства до оптимально можливого рівня з огляду на високу питому вагу логістичних витрат у структурі собівартості.

Оперування інформацією на основі достовірної та аналітичної внутрішньої звітності про логістичні витрати є основою врахування впливу наступних ризиків на рівень цих витрат: зростання закупівельних цін, здатність товарів до псування, невідповідність якості товарів, зниження попиту на товари, пошкодження вантажу в процесі транспортування. Очевидно, що ризики представляють усвідомлену небезпеку, однак в наукових працях недостатньо уваги приділяється можливостям управління ризиковими ситуаціями в системі логістики на основі бухгалтерської інформації.

Саме бухгалтерський облік як основне джерело економічної інформації за умови відповідних заходів з його організації покликаний забезпечити документальну фіксацію порушень умов господарських договорів і постачання, випадків накопичення надлишку запасів на складах, втрат внаслідок недбалого зберігання і використання активів, порушення договірних зобов'язань перед контрагентами. Організація бухгалтерського обліку є основою виконання ним інформаційної функції щодо розміщення замовлень на поставку, складування, транспортування в межах підприємства, проміжного зберігання, зберігання продукції, відвантаження, зовнішнього транспортування, сервісного обслуговування, витрат на персонал, устаткування, приміщення тощо. Тобто заходи організації обліку повинні бути спрямовані на інтеграцію облікового забезпечення логістичної стратегії як компонента досягнення економічної безпеки діяльності в цілому.

Інтеграції бухгалтерського обліку та логістичної діяльності щодо операцій з матеріальними активами повинні сприяти наступні напрями такої інтеграції:

1. Організаційний напрям щодо удосконалення комунікації між бухгалтерською службою та відділом логістики з відповідним регламентуванням відповідальності персоналу в межах їх функціональних обов'язків, а також захисту інформації в умовах електронного документообороту при використанні послуг логістичних компаній.

2. Методологічний аспект, спрямований вибір методів калькулювання собівартості, що оптимізують витрати логістики при придбанні і використанні виробничих запасів, застосування відповідних податкових застережень в мінімізації ризиків реалізації логістичних стратегій, а також розробку моделі управління логістичними ризиками в системі контролінгу бізнес-процесів підприємства.

3. Контрольний напрям, що забезпечує вибір принципів і методів здійснення внутрішнього контролю в процесі взаємодії персоналу підприємства на основі документообороту та внутрішньої звітності, мето-

дичних рекомендацій з організації й проведення інвентаризації та аудиту, визначення заходів захисту інформації щодо запасів в господарських договорах.

Цінність бухгалтерської інформації в умовах представленої інтеграції особливо зростає з огляду на те, що для обслуговування функцій логістики така інформація має прогнозне значення.

Важливою умовою досягнення виконання функцій логістики щодо оптимізації матеріальних потоків є передбачення методикою бухгалтерського обліку робочого плану рахунків, спрямованого на формування аналітичної інформації та подальше складання внутрішньої звітності в розрізі наступних видів логістичних витрат: витрати на закупівлю, виробництво, розподіл і продаж, формування первісної вартості, складування, транспортування, інформаційне обслуговування тощо. Підбір і застосування новітніх підходів до калькулювання собівартості є основою оптимізації матеріальних і фінансових потоків, розвитку суб'єктів господарювання навіть в складних економічних умовах. На особливу увагу заслуговують питання застосування податкових застережень в мінімізації ризиків реалізації логістичних стратегій, а також бухгалтерської інформації в процесі управління логістичними ризиками підприємства.

Запропонована основа інтеграції з метою комплексного облікового забезпечення логістичного управління економічними ресурсами в цілях безпеки господарської діяльності надає змогу підприємству використати ряд можливостей вибору способів зниження логістичних витрат без втрати якості продукції (робіт, послуг):

- наявність обґрунтованих розрахунків для проведення переговорів з постачальниками та покупцями щодо оптимізації ціноутворення, визначення торговельних надбавок;
- формування програм розвитку бізнесу клієнтів, формування оптимальної договірної політики підприємства;
- об'єднання інформаційних даних в межах комп'ютерної програми для дієвості управління логістичними витратами в цілому;
- пошук дешевших замінників ресурсів без зниження якості продукції;
- використання можливостей координації напрямів діяльності підприємства з приводу своєчасної доставки запасів з метою оптимізації логістичних витрат;
- використання новітніх методів роботи з метою підвищення продуктивності праці та ефективності діяльності підрозділів підприємства;

– закриття елементів діяльності, які непродуктивно збільшують витрати шляхом аналізу та перегляду ланцюга поставок відповідно до чинної договірної політики підприємства.

Отже, ускладнення умов господарювання для підприємств України висуває відповідні виклики до системи управління матеріальними ресурсами підприємства. Визначена схема інтеграції бухгалтерського обліку матеріальних активів з логістикою можлива до практичного впровадження з урахуванням особливостей діяльності окремого суб'єкта господарювання.

Результат дослідження має також вплив на розвиток теорії бухгалтерського обліку, зокрема в частині модифікації його завдань щодо операцій з логістичними витратами, а саме, в частині необхідності забезпечення аналітичних розрахунків (розширення кола аналітичних показників за даними бухгалтерського обліку, зокрема щодо аналітичних розрізів логістичних витрат); досягнення превентивного характеру контролю щодо недопущення зловживань, криз і загроз економічній діяльності в частині логістичних ризиків; формування інформації для управління логістичною стратегією на основі складання внутрішньої звітності підприємства на різних етапах руху матеріальних активів. Представлені теоретичні засади облікового забезпечення логістики стратегії в управлінні підприємством з використанням визначених організаційно-методичних механізмів її реалізації спрямовані на створення в межах суб'єкта господарювання інтегрованої системи бухгалтерського обліку з іншими функціями управління (планування, економічний аналіз, контроль) в інтересах посилення його орієнтації на забезпечення ефективності логістичної діяльності.

---

#### Список використаних джерел:

1. Концептуальна основа фінансової звітності. URL: 2019\_RB\_Conceptual-Framework\_ukr\_AH.pdf
2. Чемпіон з доставки: як Німеччина зробила свою логістику найсильнішою в Європі. URL: <https://mind.ua/openmind/20227513-chempion-z-dostavki-yak-nimechchina-zrobila-svoyu-logistiku-najsilnishoyu-v-evropi>
3. Потаева К. Стоимость морских перевозок достигла пятилетнего максимума . URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2021/08/01/880372-stoimost-perevozok>.
4. Пушкар М.С., Богач А.Г., Мельник В.Г. Логістичні системи підприємства: облік, аналіз і аудит. Тернопіль: Економічна думка, 2007. 368 с.

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

---

## **ВПЛИВ КОРОНАКРИЗИ НА ЕКОНОМІЧНУ КОН'ЮНКТУРУ ЯПОНІЇ ТА КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС: РИЗИКИ ТА ПОТЕНЦІАЛ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ**

Згідно з попередніми даними на 2021 рік, валовий внутрішній продукт (ВВП) значно підвищився в усіх країнах-членах ЄС (на 5%) і навіть перевершив минулорічні більш скромні очікування [1]. Європейська комісія очікує, що зростання ВВП в євросоні та ЄС продовжиться у 2022 році, але буде більш непомітною. Однак цей прогноз залежить від кількох змінних, зокрема від того, чи нарешті вщухне пандемія, вузькі місця в постачанні та/або нестача матеріалів, а також інфляція, яка, всупереч очікуванням, може залишитися високою або зростати далі [2]. Інші виявлені ризики можуть впливати з міжнародного середовища (зокрема, Китаю, Японії або іншої країни, яка не є членом ЄС, але співпрацює з ним) [3; 4] або зміни клімату (екстремальні погодні явища можуть відбуватися частіше) [5]. Все це актуалізує розгляд впливу коронакризи на ВВП Японії та взаємодію японської економіки та економік країн-членів ЄС з позицій оцінки факторів формування економічної кон'юнктури країн із передовими економіками із врахуванням особливостей регіональної інтеграційної співпраці [6].

Стратегічне партнерство ЄС-Японія ґрунтується на багаторічній співпраці, спільних цінностях та принципах, таких як демократія, верховенство права, права людини, належне управління, багатосторонність та відкрита ринкова економіка. Японія є одним із близьких однодумців ЄС. Угода ЄС та Японії про економічне партнерство набула чинності 1 лютого 2019 року. Компанії ЄС щороку експортують до Японії майже 70 мільярдів євро товарів і 28 мільярдів євро. У минулому європейські фірми стикалися з торговими бар'єрами при експорті до Японії, що іноді ускладнювало конкуренцію. Але нині торгова угода ЄС з Японією усуває тарифи та певні торгові бар'єри, створюючи зручну платформу без перешкод для співпраці країн-членів ЄС та Японії, а також формує правила

міжнародної торгівлі у відповідності до високих стандартів та спільних цінностей.

Станом на 2021 рік Японії прогнозували зростання реального валового внутрішнього продукту близько на 2,4% за умови стійкої фіскальної підтримки та відновлення світового попиту, а також нових спалахів вірусу та продовження заходів щодо збереження, затримкою яких було повне відновлення економіки. Зокрема, «субсидія на коригування зайнятості», грошові виплати для малих та середніх підприємств та пільгові кредити. Ці заходи здатні утримувати безробіття на низькому рівні і запобігати масовим банкрутствам підприємств. Пандемія COVID-19 сильно вдарила по економіці, спровокувавши помітний спад. Економічна активність впала, оскільки санітарні обмеження стримували споживання та інвестиції. Але у майбутньому зростання ВВП має трохи сповільнитися до 2,3 % у 2022 р. і до 1,1 % у 2023 р. Це відбувається в контексті скорочення фіскальної підтримки, оскільки влада планує обмежити дефіцит, щоб подолати постійно зростаючий державний борг, який у 2021 році становив рекордні 257% ВВП [2].

Під час кризи Банк Японії надав достатню ліквідність для стабілізації ринків, підтримки кредитування корпорацій та підтримки економіки. Однак у майбутньому простір для додаткової підтримки грошово-кредитної політики може бути обмежений, враховуючи від'ємні відсоткові ставки та значну пряму участь Банку Японії у активах внутрішніх ринків. Очікується, що інфляція поступово зростатиме протягом прогнозованого горизонту, але залишиться нижче цілі Банку Японії в 2% у доступному для огляду майбутньому. У цьому контексті на своєму останньому засіданні Банк вирішив продовжити монетарне пом'якшення у рамках кількісного та якісного грошово-кредитного пом'якшення з контролем кривої прибутковості. Потужна державна підтримка та відновлення роботи економіки призвели до часткового відновлення. Зростання набирає обертів, що підтримуються макроекономічною політикою та прогресом у галузі вакцинації.

Протягом періоду з моменту набуття чинності Угоди про економічне партнерство між ЄС та Японією вона постала основою економічних відносин ЄС та Японії, і в кінці 2021 році торгівля товарами між двома партнерами відновилася до рівня до пандемії і досягла до 125 мільярдів євро. Окрім міцних торгових та інвестиційних зв'язків, ЄС та Японія є партнерами-однодумцями, які поділяють спільні цінності та єдині у своїй відповіді на вторгнення Росії в Україну. ЄС і Японія тісно координують свої



санкції проти Росії та Білорусі. До того ж, нещодавно Японія продемонструвала солідарність з Європою, коли спрямувала свій надлишок скрапленого природного газу в ЄС, і обидва партнери підтвердили, що продовжуватимуть співпрацювати з питань енергетичної безпеки, в тому числі через торгівлю та інвестиції у відновлювані джерела енергії. ЄС і Японія також віддані міжнародній солідарності у своїй відповіді на пандемію. Японія є пунктом призначення номер один для вироблених в ЄС вакцин проти COVID-19, наразі імпортуючи понад 340 мільйонів доз.

Крім того, Спільний комітет обговорив поточне співробітництво з питань торгівлі та інвестицій та сфери, де можна покращити доступ до ринку, наприклад, умови імпорту в Японію певних категорій сільськогосподарської продукції ЄС. Представники ЄС часто зустрічаються з міністрами Японії для обговорення подальшої співпраці з глобальних торгових викликів, у тому числі щодо СОТ. Наразі також постійною темою для обговорення стоїть міцна співпраця країн щодо притягнення Росії до відповідальності за допомогою торгових санкцій. У майбутньому країни й надалі будуть співпрацювати з метою зменшення торговельних бар'єрів та розширення горизонтів для співпраці.

---

#### Список використаних джерел:

1. Economic and Budgetary Outlook for the European Union 2022. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2022/698897/EPRS\\_STU\(2022\)698897\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2022/698897/EPRS_STU(2022)698897_EN.pdf)
2. European Commission. EU-Japan trade bounces back to pre-pandemic levels. 2022. URL: [https://policy.trade.ec.europa.eu/news/eu-japan-trade-bounces-back-pre-pandemic-levels-2022-03-25\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/news/eu-japan-trade-bounces-back-pre-pandemic-levels-2022-03-25_en).
3. 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.
4. Панченко В.Г., Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Від синтезу економічних теорій до політичного консенсусу: монетарно-фінансові дилеми макроекономічної стабілізації в умовах коронакризи. *Економіка України*. 2021. № 4 (713). С. 21-44.
5. 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.
6. Іващенко О. А. Резнікова Н. В. Вплив конкуренції інфраструктурних проєктів США та КНР на глобальну економічну кон'юнктуру та економічну безпеку країн, що розвиваються: боргові, технологічні і фінансові важелі тиску на сталий розвиток. *Економіка та держава*. 2021. № 8. С. 10–16.

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

---

## **МАРКЕТИНГОВІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Рівень адаптації до динамічних змін ринку та вибір оптимальної стратегії розвитку з урахуванням результатів маркетингової діяльності на сучасному етапі стають основною проблемою для українських виробничих підприємств. Серед факторів, що зумовлюють необхідність удосконалення маркетингової практики, основним є витрати на управління потоками маркетингової інформації, необхідний час для реалізації маркетингових можливостей та протистояння загрозам, інформація про різні технології, ринки, їх застосування та оновлення для забезпечення конкурентоспроможності тощо.

Економічні оцінки ефективності збутової діяльності промислового підприємства повинні проводитися на основі загальних методів та підходів до реальної оцінки виробництва та загальноприйнятої системи показників. Відмінності можуть полягати лише у застосовуванні порівнянь різних еталонів, не змінюючи самої методології та системі оціночних показників [1].

Показники, які існують для прогнозування майбутнього, оцінки минулого, а також у різних видах мотивації та винагороди персоналу, знаходяться за межами організаційної системи, оскільки вони є загальними як для невеликих підприємств з менш формальним устроєм, так і для великих організацій, які мають досить складну систему управління. Таким чином, показники, призначені для узагальнення «знизу вгору», каскадного розподілу «зверху вниз», а також для цілей порівняння, які перетворюються на більш значимі при збільшенні та ускладненні самої організацій і розміщуються в області піраміди, оскільки вони є атрибутами корпорації. Тому, розвитку економіки необхідна єдина, цілісна модель вимірювання ефективності. Варто припустити, що сучасні виробничі підприємства вже згрупували оцінки вимірювання ефектив-

ності. Адже всім відомо, що «неможливо керувати тим, що не можна виміряти». Виходячи з цього, здається природним, що кожен, хто займається управлінням, має в своєму розпорядженні вже існуючі критерії вимірювань. А враховуючи те, що люди займаються управлінням протягом багатьох років, до теперішнього часу вони, звичайно ж, мали вже класифікувати всі свої системи вимірів.

Однак, на жаль, існує величезна кількість підприємств, критерії ефективності та оцінки вимірювання яких просто безсистемними. У більшості випадків спостерігається неузгодженість критеріїв ефективності зі стратегіями підприємства, процесами та можливостями, спрямованими на задоволення потреб та бажань обох сторін. Існує ще одна помилка, яка зустрічається досить часто – внутрішній критерій процесу вибирається навмання і розглядається не як частина єдиної системи оцінки. У випадках, коли вимірюється не те, що потрібно вимірювати, або коли щось вимірюється неправильно, тоді найімовірнішим результатом стають непрофесійні моделі поведінки, абсолютно неузгоджені зі стратегією корпорації.

Оцінка виміру ефективності складаються з критеріїв, які неправильно сформульовані, практично не пов'язані один з одним або не узгоджені з організаційними стратегіями, процесами та можливостями. Такі оцінки негативно впливають на керівників та працівників та не допомагають створенню цінностей, просто тому що провокують непрофесійну поведінку.

Також, необхідно звернути увагу, що саме мається на увазі під поняттям вимірювання ефективності? Дане питання досить важливе і актуальне, тому що мова термінів у даній сфері досить-таки не проста і дуже заплутана, а також робить складніше сприйняття предмета. Науковці, які займаються цим питанням, виокремлюють ключові індикатори ефективності, системи показників ефективності, критичні фактори успіху, і при цьому, не наголошують на відмінності цих понять. Що ж стосується аналізованої проблеми – проблемі оцінки збутової діяльності – виникає потреба використання наступних важливих категорій:

- вимір ефективності;
- критерій ефективності;
- ключовий принцип оцінки ефективності;
- система показників ефективності;
- система виміру (методика розрахунку) ефективності;

– різні організаційно-економічні заходи, пов'язані з впровадженням нової системи оцінки ефективності не тільки в теорію, а й у практику.

Вимірювання ефективності, як це було зазначено вище, звичайно ж можна назвати процесом визначення результативності у кількісних показниках та віддачі виконаної дії. Таким чином, виникає необхідність поєднання вимоги клієнтів, що зростають із стратегічними завданнями підприємства. Розуміння та аналіз поведінки споживача зазвичай є основними завданнями маркетингу, а також, урахування існуючих тенденцій, наприклад – глобалізація економіки, швидка зміна в умовах життя людей та їх цінностей, коливання кон'юнктури ринку, яка постійно змінюється і потребують щоденної готовності до пристосування. Саме у зв'язку з цим робляться спроби збереження накопичених і вже оброблених знань з метою використання їх у процесі прийняття рішень.

Критерій ефективності, згаданий вище, визначається як параметр, який необхідний при підрахунку результативності та користі вже досконалої дії у маркетингу. Наразі існує методологічний принцип оцінки ефективності маркетингової діяльності. З метою кількісного розрахунку ефективності реалізації маркетингового рішення, виникає важливість виділення ключового принципу оцінки ефективності. З огляду на це, доцільно виходити з суджень у тому, що будь-які результати, пов'язані з маркетинговою діяльністю утворюються з бізнес-процесів організацій, та її щоденної роботи. Діяльність цього виду формує витрати, але також формує виручку, що перевищує витрати в такому розмірі, який необхідний для того, щоб продукти та послуги підприємства створювали для споживачів додану вартість. У сучасному світі створено велику кількість моделей, які допомагають визначити різні параметри діяльності ринку. Кількісні методи у дослідженнях знаходять застосування дедалі частіше. Існує ряд причин необхідності таких ланцюжків. Показник ефективності виявляється у визначенні меж, суті та елементів, у тому числі складається в один узагальнений критерій ефективності. Такі показники у своєму вигляді мають форму інформації, яка виражена у кількості та дають можливість розуміти існуюче положення організації та її справ, і дають можливість здійснювати контроль за самими процесами та його результатами. Існують чотири функції показників ефективності:

– функція перетворення – передбачає переведення цілей на операційний рівень та вибір показників для досягнення цілей та результатів;

- стимулююча функція – в ній закладаються дані про дії поточного обліку показників, метою якого є виявлення незвичайних характеристик чи змін;
- нормативна функція – відповідає за визначення критичних значень показників, як остаточних величин діяльності організації;
- на етапі контрольної функції здійснюється поточний облік показників з метою отримання інформації про різницю між плановими та фактичними результатами.

Таким чином, існуюча проблема визначення маркетингових показників оцінки ефективності збутової діяльності закладає у собі найважливіші цілі, а саме:

- обґрунтування ефективності збутової діяльності на стадії розробки чи прийняття рішення;
- здійснення вибору відповідного варіанту;
- визначення кінцевої ефективності збутової діяльності після закінчення аналізованого періоду часу, виходячи з вже досягнутих результатів;
- виявлення факторів, які впливають на маркетингові показники оцінки ефективності збутової діяльності, а також їх залежність щодо один одного, і у разі, коли вона присутня, характер їх впливу на показник ефективності, визначення резервів підвищення ефективності.

Підсумовуючи, слід зробити висновок про те, що розмірковуючи про критерії ефективності тієї чи іншої системи збуту в загальних рисах, слід зазначити, що будь-яка система збуту повинна прагнути до того, щоб бути: економічно ефективною, результативною, а також якісною.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
2. Музичка Є.О. Оцінка ефективності збутової діяльності торговельних підприємств. *Економічний часопис XXI*. 2013. № 11-12 (2). С. 64-67.

**А. В. Подран,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Облік, аудит і оподаткування»;*  
Науковий керівник:  
**І. О. Артем'єва,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **ЗОЛОТОВАЛЮТНІ РЕЗЕРВИ ЯК ЧИННИК СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Загострення економічних, соціальних проблем, проблеми навколишнього середовища, що спостерігається в Україні з кінця XX століття, спроби держави постійні фінансові кризи, воєнна ситуація, яка виникла в Україні в XXI столітті, а також вплив зовнішніх факторів на державну економіку викликали потребу в постійному аналізі золотовалютних резервів.

Золотовалютні резерви є високоліквідними зовнішніми активами, які регулюються державою. Золотовалютні резерви (офіційні резервні активи) номінуються в доларах США.

Міжнародні валютні резерви НБУ подаються у вигляді монетарного золота, іноземної валюти та державних цінних паперів, деномінованих в цих валютах; туди можуть також включатися залишки на рахунках в міжнародних організаціях. Резерви можуть використовуватися для проведення міжнародних розрахунків і платежів, для поповнення дефіциту платіжного балансу та для стабілізації курсу національних валют на міжнародному ринку [1].

Обсяги золотовалютних резервів залежать від таких факторів, як урівноваженість платіжного балансу, стан зовнішньої торгівлі, режим валютних обмежень, характер політики інтервенцій та режим валютних курсів.

Основним завданням центрального банку є формування оптимізованої структури золотовалютних резервів за рахунок валютних активів, забезпечення відповідності структури золотовалютних резервів, що

використовуються спрямованих для оплати зовнішньоекономічних операцій, для обслуговування зовнішнього боргу країни, щоб запобігти знеціненню резервних активів та прибутковості інвестицій, розміщених у валютних активах[1].

Внаслідок воєнної ситуації в Україні відбувся спад міжнародних валютних резервів з початку року на 9,16%, проте нашій державі за останній місяць вдалося трохи стабілізувати ситуацію і станом на 31 березня 2022 офіційні резервні активи України становили 28107,5 мільйонів доларів США, а монетарне золото (включаючи золоті депозити та золото усвопах) – лише 1665,2 мільйона доларів (5,92% від загального обсягу резервів). Найбільшу частку міжнародних резервів України становлять конвертовані грошові активи (цінні папери, валюта та депозити) [1]. Банківська система зафіксувала приплив на депозити коштів фізичних і юридичних осіб в еквіваленті 28 мільярдів гривень (у всіх валютах). Зараз загальна робота банківської системи в цілому стабільна. Всі платежі здійснюються у звичайному режимі.

Збільшення резервів відбулося переважно завдяки надходженню фінансування від міжнародних партнерів, яке компенсувало продаж Національним банком іноземної валюти та погашення державного боргу.

У березні динаміку резервів визначали три фактори. Перший – операції з управління державним боргом.

Валютні надходження на користь уряду становили 3,274 мільярда доларів. З них 1,006 мільйонів спеціальних прав запозичень надійшли від Міжнародного валютного фонду в рамках Інструменту швидкого фінансування RFI, 639 мільйонів євро – від Європейського інвестиційного банку, 588 мільйонів євро – від Європейського союзу, а також 111 мільйонів доларів та 312 мільйонів євро – від Світового банку.

Витрати на погашення та обслуговування державного боргу в іноземній валюті становили 283 мільйонів доларів. З них 205 мільйонів доларів спрямовано на обслуговування єврооблігацій, а 44 мільйони доларів – на обслуговування та погашення облігацій внутрішньої державної позики, номінованих в іноземній валюті. Також у березні Національний банк та уряд заплатили Міжнародному валютному фонду 680 мільйонів доларів.

Другим фактором є діяльність Національного банку на міжбанківському валютному ринку.

"З моменту вторгнення російських загарбників в Україну з 24 лютого валютний ринок працює в режимі обмежень. Це дуже важливо для за-

хисту стабільності фінансової системи України та її надійного функціонування. З огляду на обмеження більшості операцій на валютному ринку в березні здійснювалися між банками та Національним банком", – повідомляють в НБУ.

Минулого місяця Нацбанк продав на валютному ринку 2,476 мільярда доларів і викупив 748 мільйонів доларів. Чистий продаж валюти центрального банку становить 1,728 мільярда доларів.

Третім фактором є переоцінка фінансових інструментів через зміну ринкової вартості та валютного курсу. Попереднього місяця вони втратили на 28 мільйонів доларів [2].

Отже, золотовалютні резерви є необхідними елементами у розпорядженні фінансових органів для захисту економіки від зовнішніх потрясінь. При управлінні золотовалютними резервами потрібно приділяти особливу увагу факторам, що впливають на зниження міжнародних резервів країни, що є дуже важливо у сучасних економічних умовах, коли міжнародні резерви поступово скорочуються протягом останніх років. Ефективність використання та зростання його обсягу вимагає постійного аналізу поточного стану наявних золотовалютних резервів, тому моніторинг основних операцій з коштами резервів (кредитного, валютного, відсоткового, операційного, ліквідності) здійснюється щоденно.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Золотовалютні резерви України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/assets/>.
2. Міжнародні резерви // Офіційний сайт Національного банку України. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=7693066](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693066).



**К. О. Прокопенко,**  
*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,  
провідний науковий співробітник відділу форм і  
методів господарювання в агропродовольчому комплексі,  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ*

---

## **ПЕРСПЕКТИВИ ПОВОЄННОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ**

Одним із чинників активізації вітчизняного аграрного сектора як експортера стала висока забезпеченість якісними сільськогосподарським угіддями, відносно низька наукоємність та капіталоємність, що дозволило наростити виробництво без значних капіталовкладень, оскільки по суті основним активом виступала земля.

Вихід України на міжнародні ринки сприяв зростанню експортних доходів підприємств, які стали суттєвим джерелом накопичення капіталу, що використовувався для розвитку сільськогосподарського виробництва. Однак, багаторічне спрямування як внутрішніх, так і зовнішніх інвестиційних потоків у найбільш прибуткову й експортоорієнтовану складову національної економіки, якою є вирощування зернових і олійних культур, призвело до критичної деформації виробничої структури, справило вирішальний вплив на закріплення і поглиблення сировинної гіперспеціалізації України.

Наслідками входження у аграрний сектор великого капіталу (у т. ч. несільськогосподарського й іноземного) в Україні, як і в усьому світі, стали інтенсифікація сільгоспвиробництва, деградація земельних і водних ресурсів, тотальний контроль корпоративним аграрним бізнесом значної кількості українських земель і монополізація ним ринків вхідних ресурсів агровиробництва. Наслідком цього стало поглиблення спеціалізації. Ці процеси відбувалися в умовах посилення світових глобалізаційних процесів. Можна твердити, що сучасна структура українського сільського господарства сформувалася під впливом глобалізаційних процесів. Попит світового агропродовольчого ринку виявив найбільш конкурентоспроможні види продукції для українських аграріїв та змусив їх зосередитися на виробництві цієї продукції. Однак з часом моделі продовольчого споживання на світовому рівні змінюються. Такі зміни зумовлені поступовим переходом до розуміння переваг здорового

харчування та пошуку балансу між впливом сільського господарства на довкілля і забезпеченням достатнього харчування для людства, що спонукає до популяризації споживання органічної продукції у світі.

Принципами повоєнного відновлення аграрного сектора України повинно стати стимулювання переробки сировинної продукції для експорту. Крім того, зміни у логістиці експорту потребують перехід на товари із меншим фізичним обсягом та вищою ціною. Наприклад, для основних довоєнних експортних товарів, кукурудзи та пшениці, доцільно рекомендувати переробку для наступного експорту: кукурудзи на біоетанол, спирт, крохмаль і корм для тварин, а з пшениці виготовляти спеціалізовані білки, що використовуються у косметичній, фармацевтичній галузях та харчовій промисловості.

Повоєнна відбудова вітчизняного аграрного сектора дає можливість здійснення повномасштабної модернізації виробничих процесів, як єдиного шляху забезпечення довгострокового стабільного зростання агропродовольчого виробництва відповідно до парадигми сталого розвитку. Сільське господарство України при значних виробничих успіхах та високій значущості у економічному розвитку потребує переходу від традиційної моделі до сучасної, що означає зростання можливостей використання сучасних технологій, розширення форм споживання, створення соціальних, політичних і культурних умов для розвитку нового виробництва.

Модернізація аграрного сектора являє собою процес його техніко-технологічного і ресурсного оновлення, досягнення високого рівня конкурентоспроможності, стійких темпів розвитку на основі впровадження агроновацій з дотриманням принципів екологічної прийнятності та соціальної спрямованості результатів сільськогосподарської діяльності. Головним підсумком такого процесу має стати забезпечення національної продовольчої безпеки в розрізі усіх її складових і зміцнення позицій країни на глобальному продовольчому ринку [1].

В основу вибору стратегічного напрямку модернізації аграрного сектора необхідно покласти концепцію екологічного ресурсозберігаючого сільського господарства, яке забезпечить: збереження і відтворення родючості сільськогосподарських угідь як вирішального чинника продовольчої безпеки у довгостроковій перспективі; покращення якості продуктів харчування для населення; розширення експортного потенціалу агропродовольчої продукції за рахунок сегменту високоякісної, затребуваної та, відповідно, конкурентоспроможної продукції.

Повоєнна модернізація повинна здійснюватися комплексно, тобто з урахуванням виробничої, економічної, екологічної та соціальної складових, а також із залученням у цей процес як великих, так і середніх та малих виробників.

Серед проблем, на вирішення яких має бути спрямована модернізація аграрного сектора слід виділити: урахування лімітованості водних й енергетичних ресурсів, необхідних для повноцінної модернізації галузі; забезпечення екологічності розвитку шляхом застосування найкращих інноваційних засобів виробництва, оптимальних технологій виробництва та концентрації тваринництва, дотримання рекомендованої структури посівів та співвідношення між тваринництвом і рослинництвом у сільгосп підприємствах; модернізація та інноваційний розвиток малих виробників шляхом залучення їх до кооперативних й інших видів об'єднань; урахування можливості виникнення соціальних загроз, передусім, пов'язаних з імовірним зростанням безробіття у сільській місцевості внаслідок підвищення продуктивності праці в галузі; забезпечення гарантій якості продовольчої продукції, отриманої з використанням агроновачій; переформатування та покращення структури вітчизняного агровиробництва в умовах посилення інтеграційних тенденцій і розширення перспективних для модернізації сфер агробізнесу.

Одним із таких напрямів може стати активізація розвитку органічного виробництва. Серед ключових причин цього слід виділити дві наступні:

– органічне виробництво запобігає втраті біорізноманіття, що є серйозною загрозою для наших можливостей виробляти продукти харчування, знаходити прісну питну воду і адаптуватися до клімату, що постійно змінюється, а також є одним із рішень проблеми відновлення балансу у природі та забезпечення стійкої глобальної продовольчої системи. Крім того, органічна продукція є не лише здоровою їжею, а й запорукою формування здорової нації. Все, що аграрії вносять та залишають в ґрунті, обов'язково потрапляє до екосистеми. Зменшення пестицидного навантаження на ґрунт є складовою соціальної відповідальності перед майбутніми поколіннями. Таким чином, органічна продукція є складовою здорового способу життя і, водночас, збереженням та відновленням довкілля. Багато країн та регіонів по всьому світу ставлять перед собою амбітні цілі, щоб вивести органічне виробництво на новий рівень. Зокрема, Європейський союз

поставив за мету перевести до 2030 року 25% сільськогосподарських земель під органічне сільське господарство.

– Україна може значно розширити свої позиції на світовому органічному ринку, який наразі надзвичайно динамічно розвивається під впливом зміни глобальних моделей споживання.

Розвиток світового органічного ринку в останні десятиріччя характеризується як зростанням площ органічних сільськогосподарських земель, так і кількості органічних виробників та обсягів органічної продукції. Зокрема, у 2020 р. цей ринок зріс у Австрії, Німеччині та Швейцарії на 20%, а у США та Великій Британії – на 12% [2].

Найбільшим є органічний ринок у США (44,7 млрд євро), Німеччині (12,0 млрд євро) та Франції (11,3 млрд євро), а ЄС в цілому – 41,4 млрд євро.. При цьому найбільше органічної продукції споживає населення Данії (344 євро на особу), Швейцарії (338 євро) та Люксембургу (265 євро). Таким чином, основним споживачем органічної продукції є населення Європи, і тут розташована досить значна частка органічних сільськогосподарських земель – 23%, однак, половина органічних земель знаходиться в Океанії, 11% – в Латинській Америці, 8% – в Азії, 5% – в Північній Америці і 3% – в Африці. Крім того, значну динаміку росту демонструють ринки Азії та Австралії і Океанії, це стосується як обсягів реалізації, так і споживання на душу населення. Тобто, можна зробити припущення, що там існує значний потенціал розвитку даних ринків, особливо в Азії, де велика кількість населення [2].

За останні кілька років Україна стала важливим постачальником органічної продукції на західні ринки. Основна органічна продукція, що експортується з України, – це зернові, олійні та бобові культури, дикорослі ягоди, гриби, горіхи та лікарські трави. Більшість виробників проходять сертифікацію відповідно до стандартів, еквівалентних стандартам ЄС та понад 90% усієї вирощеної в Україні продукції експортується [3].

Українські оператори все більше продають за кордон не лише сировину, а й органічну напівперероблену та перероблену продукцію. Наприклад, збільшується експорт органічної соняшникової олії, меду, замороженої ягоди, яблучного соку та інших продуктів. Всього в 2020 р. Україна експортувала понад 45 різних органічних товарів. У 2020 р. обсяг органічної продукції, експортованої з України, склав близько 332 тис. т, а вартість експорту органічної продукції – понад 204 млн дол США.

Для подальшого розвитку органічного виробництва та в Україні необхідно сформувавши інституційне забезпечення, як з урахуванням досвіду ЄС, так і національних особливостей нашої держави. Зокрема необхідно урахувати положення нового Регламенту Європейського Парламенту і Ради (ЄС) № 2018/848 про органічне виробництво й маркування органічних продуктів, що був введений в дію з 1 січня 2022 року [4].

Отже, відновлений повосенний вітчизняний аграрний експорт потребує наступних змін: стимулювання переробки сировинної продукції для експорту; переходу на товари із меншим фізичним обсягом, дорожчі за ціною та з вищою доданою вартістю. Крім того, збереження міцних позицій на світовому агропродовольчому ринку потребує від українських аграріїв оцінювати перспективи його подальшого розвитку та модернізації в умовах змін глобальних моделей продовольчого споживання. Такою перспективою має стати розвиток виробництва та експорту органічної продукції, виробництво якої забезпечує відновлення балансу у природі та формує стійку глобальну продовольчу систему та дозволить вітчизняним виробникам зайняти вагому позицію на швидко зростаючому світовому споживчому ринку.

---

#### Список використаних джерел:

1. Шубравська О.В., Прокопенко К.О. Перспективи модернізації аграрного сектора України. *Економіка України*. 2013. № 8. С. 64–76.
2. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2021. Willer Helga, Travnicek Jan, Meier Claudia and Schlatter Bernhard (Eds.); Research Institute of Organic Agriculture FiBL, Frick, and IFOAM – Organic International, Bonn, 2021.
3. Дослідження органічного ринку України 2019–2020 / ТОВ «Органік Стандарт», МБО «ІЦ «Зелене досє», FiBL. Київ, 2021. 66 с.
4. Регламент (ЄС) № 834/2007 про органічне виробництво та маркування органічної продукції. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM%3Af86000>

**О. В. Пронін,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»;*  
Науковий керівник:  
**О. А. Іващенко,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки та менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК**

Вибір стратегії розвитку підприємства має в більшій мірі визначатися умовами, у яких функціонує це підприємство, а ніж його амбіціями. Тобто планування та постановка цілей повинні відображати не амбіції менеджерів підприємства, а саме стратегією, яку дотримується це підприємство, яка визначається внутрішніми та зовнішніми умови його діяльності.

У результаті вибір стратегії є суб'єктивним рішенням топ-менеджменту підприємства, яке намагається збалансувати ризики та вигоди. Стратегія як така є лише аналітичним підґрунтям для менеджерів у постановці цілей довгострокового планування.

Для підприємств харчової промисловості на даний момент характерними є такі виклики, вплив яких варто враховувати при формуванні стратегії виходу на зовнішній ринок [1]:

- зміни в економічному та неекономічному середовищі сектора;
- зміни у стилі життя споживачів;
- глобальне зростання у харчовому споживанні;
- зниження виробничої бази за рахунок втрат у оброблюваних аграрних площах;
- зміни ставлення суспільства, до наслідків діяльності підприємств сфери харчування на навколишнє середовище, соціальні та економічні сфери в розрізі сталого розвитку.

Систематизація способів розвитку підприємства на міжнародному ринку, наведена Карін Піко-Купе [2] говорить про існування різних за-

гальних підходів до вибору способу інтернаціоналізації роздрібною мережі. Відповідно до теорії, що лежить в основі існуючих досліджень, вона виділяє шість підходів:

- вибір на основі аналізу специфічних переваг, локалізація та інтерналізація в випадку еkleктичної парадигми Даннінга, інкрементальний вибір, що базується на досвіді в випадку Упсальської моделі,
- підхід ефективності, який спирається на мінімізації витрат для теорії транзакційних витрат і нових теорій фірми,
- прагматичне рішення, пов'язане з ринковими умовами та корпоративними ресурсами відповідно до стратегічного підходу підприємства,
- вибір, що залежить від мереж взаємовідносин відповідно до теорії мереж,
- рішення, обумовлене особливостями процесу інтернаціоналізації рітейлера.

Ці дослідження пропонують різні обґрунтування прийняття управлінських рішень щодо міжнародного розширення бізнесу.

Вибір методу інтернаціоналізації залежить від ступеня відповідності між його характеристиками, індивідуальними та ситуаційними факторами, з якими стикається фірма у зарубіжній країні.

Карін Піко-Купе [2] виділяє чотири основні групи факторів, які впливають на вибір стратегії виходу підприємства на міжнародні ринки. До них відносяться маркетингова політика, стратегія, показники підприємства, іноземне середовище.

В першій групі беруться до уваги фактори, пов'язані з маркетинговою політикою: концепція, позиціонування, бренд, політика локалізації, асортиментна політика. Проте дослідження розходяться щодо оцінки важливості їхнього впливу.

Другий набір детермінант пов'язаний із стратегією. Він співвідносить вимоги глобальної чи багатонаціональної стратегії з фінансовими, людськими та управлінськими ресурсами підприємства. В той самий час деякі дослідники припускають обґрунтованість підходу з урахуванням опортунізму[3].

Характеристики підприємства утворюють третій набір факторів. Бізнес-середовище, в якому працює роздрібна мережа, вважається визначальним чинником. Розмір компанії та її міжнародний досвід традиційно розглядаються як фактори, що сприяють прямим інвестиціям, проте ем-

піричні дані розходяться. Працюючи як двигун міжнародної експансії, мережева взаємодія допомагає зорієнтувати вибір на користь ризикованих способів. У результаті, різні форми також відображають різні підходи до інтернаціоналізації з точки зору мотивації та лідерства.

Остання група включає фактори, пов'язані з середовищем країни, на ринок якої планує виходити підприємство. Існує дві суперечливі точки зору. Перша полягає в тому, що психологічна дистанція або значна географічна відстань збільшує ризик і знижує бажання інвестувати ресурси та контролювати проект в іншій країні. У такому випадку підтримка місцевого партнера допомагає підприємству зрозуміти різницю та адаптуватися. Протилежна точка зору стверджує, що коли умови відрізняються від внутрішнього ринку, потрібен більший контроль, і це стимулює прямі інвестиції.

Таким чином, існуючі дослідження акцентують увагу на тому, що остаточний вибір стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок є результатом сукупності факторів, які часто доповнюють один одного, але іноді суперечать один одному. Для того, щоб розробити підґрунтя для прийняття управлінських рішень для конкретного підприємства, необхідно впорядкувати ці фактори і розробити концептуальну модель детермінант режиму інтернаціоналізації для конкретного підприємства.

---

#### Список використаних джерел:

1. Galanakis C. M. *Innovation Strategies in the Food Industry: Tools for Implementation*. 2 nd editions. 2021. 334 p.
2. Picot-Coupey K. Determinants of a Retailer's Choice of International Expansion Mode: Conceptual Model and Empirical Validation. *Recherche et Applications en Marketing*. 2009. № 4 (24). P. 23–54.
3. Dawson J. Strategy and opportunism in European retail internationalization. *British Journal of Management*. 2001. № 4 (12). P. 253–266.



**Х. Т. Райді,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»;*  
Науковий керівник:  
**Н. В. Резнікова,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри світового господарства і  
міжнародних економічних відносин,  
НН Інститут міжнародних відносин  
Київського національного Університету імені Тараса Шевченка,  
м. Київ*

---

## **ПЕРЕХІДНІ ПРОЦЕСИ В ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇНАХ ТА КРАЇНАХ СХІДНОЇ ЄВРОПИ**

У 1991 році ідеї соціалізму зазнали нищівної поразки: СРСР припинив своє існування, розділившись на 15 незалежних держав, які почали перехідні процеси на шляху до ринкової економіки. Основним приводом для розпаду Радянського Союзу було значне сповільнення економічного зростання протягом 1973-1990 років.

Як зазначає А. Медісон [1], існувало три причини такому сповільненню в радянських країнах. Першою з них було зниження мікроекономічної ефективності, другою – необґрунтоване збільшення військових витрат і, зрештою, третьою причиною стало виснаження природних ресурсів або їхнє руйнування внаслідок екологічних катастроф.

Якість споживчих товарів була низькою. Існувала різка нестача торгівельних точок. Ціни мало стосувалися реальної вартості товарів. Споживачі були змушені витратити свій час в кілометрових чергах, щоб придбати товари першої необхідності. Зростав рівень алкоголізму, розчарування, цинізму, скорочувалася тривалість життя. У 1970-х роках витрати на військові та космічні потреби становили 15% від загального ВВП країни, що приблизно в 3 рази більше, ніж в США, та в 5 разів більше, ніж в Західній Європі.

Витрати на освоєння природних ресурсів були значно завищеними. У 1950-х роках значна частка сільськогосподарських робіт велась на цілинних землях, родючість яких швидко виснажилася. Більшість колишнього Аральського моря перетворилася на солону пустелю та стала зоною екологічної катастрофи. Освоєння мінеральних та енергетичних ресурсів по-

требувало значно більше інфраструктурних витрат, ніж в європейській частині Росії. Крім цього, вибух на Чорнобильській атомній електростанції в 1986 році спричинив катастрофічне забруднення повітря значної частини України, що не могло не позначитися на добробуті громадян.

Перехід до капіталізму потребує великих змін у розподілі доходів. За старої системи такі предмети першої необхідності, як хліб, житло, освіта, медичне та соціальне забезпечення надавалися робітникам безкоштовно державними підприємствами. Усі ці блага стали відносно дорожчими, заробітна плата та соціальні виплати зменшилися через гіперінфляцію. Проте слід зазначити також і деякі поліпшення в умовах життя, які виражалися в зникненні необхідності стояти у величезних чергах, щоб купити необхідні товари, та покращенні якості та збільшенні різноманітності споживчих товарів. Позитивні змін стали можливими завдяки вільному імпорту, проте відчували такі зміни переважно люди, здатні досягти успіху в умовах ринкової економіки.

Розглянувши дані щодо ВВП на душу населення станом на 1998 рік, можна помітити суттєву різницю в показниках пострадянських країн на країн Східної Європи на користь останніх, серед яких найбільші успіхи мали Словенія, Польща та Чехія. Виділяють 2 основні причини такому розриву. Першою з них називають слабкість монетарної та фіскальної політики в пострадянських країнах, що призвело до гіперінфляції. Європейський банк реконструкції та розвитку виокремив також і другу причину, що полягає в «захопленні» влади новими олігархічними силами. Ці дві події стали серйозними перепонами на шляху до ефективного розподілу ресурсів та сприяли спрямуванню доходів привілейованим елітам.

Протягом 1990-1994 років у країнах колишнього соціалістичного табору спостерігався сплеск гіперінфляції, який став наслідком переходу від встановлення цін командно-адміністративною системою до визначення їх силами ринкових процесів, проте інфляційний імпульс також був спричинений слабкістю фіскальної системи країн. Такий результат був неминучим у країнах, які раніше отримували свій дохід від володіння активами, які були продані за безцінь. Крім того, було дуже складно розробити та впровадити новий податковий апарат в економіці, де підприємства швидко навчилися ухилятися від сплати податків, приховування доходів удома або в зарубіжних податкових притулках. У Росії проблема посилилася внаслідок передачі купівельної спроможності 19 республікам в складі та 61 адміністративному регіону.

Іншою великою помилкою перехідного періоду було ставлення до сільського господарства. В Україні та Росії в 1998 році обсяг сільськогосподарського виробництва виявився на 42% нижчим, ніж в 1990 році, що різко контрастує з Китаєм, де за 8 років після реформ 1978 року обсяг сільськогосподарського виробництва виріс на 56%. Майже нічого не було зроблено для відновлення динамізму в цьому відсталому секторі, здійснення ефективних кроків в якому ускладнюється через тяжку спадщину минулого.

У середині 2000-х років спостерігалось надзвичайно швидке економічне зростання по всьому регіону, спричинене сприятливим глобальним середовищем та зміцненням впевненості в процесі конвергенції з ЄС. Однак, таке зростання було обумовлено зовнішніми позиками та ставало все більш нестійким. Навіть для країн, котрі прислуховувалися до застережень щодо загрози зупинки зростання, було складно розробити політику, яка б зберегла зростання [2].

Важлива віха була пройдена зі вступом 10 країн регіону до ЄС. Фінансові ринки з вільним доступом до приватного фінансування дозволили майже всім країнам з перехідною економікою вийти з програм кредитування МВФ.

Однак, озираючись назад, можна сказати, що оптимізм тих часів був частково недоречним. Темпи економічних реформ в цілому сповільнилися в той період, а зростання було спричинене швидким збільшенням внутрішнього попиту та кредитним бумом, що стимулював зростання рівня споживання та інвестицій у нерухомість. Крім того, з'явилася велика кількість зовнішніх диспропорцій, оскільки виробництва намагалися не відставати від рівня попиту. Коли наприкінці 2008 року кредитні пузири, спровоковані глобальною фінансовою кризою, лопнули, регіон зазнав нищівних втрат у виробництві, а також впевненості в процесах конвергенції та перспективах подальшого розвитку.

Очевидно, що східні європейські країни досягли більшого успіху, аніж країни колишнього СРСР, чому слугують дві головні причини. По-перше, у Східній Європі проведення перехідної політики в рамках макроекономічної стабільності викликало значно більше занепокоєння, аніж в пострадянських країнах. Особливо це стосується Польщі, що почала свої радикальні реформи напочатку 1990-х з надлишку інфляційного тиску, який був викликаний індексацією заробітної плати та іншими поступками войовничому профспілковому руху «Солідарність». Політика

реформ включала в себе жорстку грошову та фіскальну дисципліну. По-друге, у процесі впровадження реформ значно більше уваги приділялося створенню прозорої правової бази для прав власності, а процес приватизації не створив ринок, який керується олігархічними силами. Лешек Бальцерович, автор польських реформ, чітко вказує на різницю між економічною політикою Польщі та пострадянських країн. Як результат, у суспільстві було значно менше неясності щодо напрямку та призначення процесу реформ.

Яремко Л. зазначає [3], що стартові позиції України у 1991 році, у порівнянні з іншими постсоціалістичними країнами, були досить сприятливими. Країна мала величезну площу сільськогосподарських угідь та більше 200 видів корисних копалин. СРСР залишив після себе потужний оборонно-промисловий комплекс, який допоміг Україні на той час увійти в число світових лідерів за показниками експорту зброї. Крім того, найбільша країна Європи мала величезний потенціал у галузі ракето- та літакобудування.

Попри вражаючий потенціал розвитку, теперішні показники ВВП України свідчать про те, що країна деіндустріалізувалась [4-6]. Причиною цьому стали декілька чинників. По-перше, Україна зазнала інверсійного типу переходу, що ускладнило процес створення ринкової економіки, адже такий перехід не є природним. По-друге, дії високопосадовців здебільшого були безсистемними та хаотичними. Усі зміни проводилися хаотично, без будь-якого плану чи програми. Крім того, економіка України була лише частиною усієї економіки СРСР, маючи спеціалізацію на виробленні напівфабрикатів та комплектуючих, тож виникла потреба з «уламку» вибудувати повноцінну цілісну економічну систему. Також слід виокремити повільність розбудови громадянського суспільства, що простежувалося до 2013 року. І, звісно, величезний вплив на економічний розвиток України мали дві революції та втрата Кримського півострова та найбільш індустріалізованого району країни – Донбасу, що стало причиною різкого падіння рівня ВВП.

---

#### Список використаних джерел:

1. The World Economy – A Millennial Perspective. URL: <https://www.oecd.org/dev/world-economy-millennial-perspective-historical-statistics.htm>
2. 25 Years of Transition Post-Communist Europe and the IMF. URL: [https://www.imf.org/external/region/bal/tr/2014/25\\_years\\_of\\_transition.pdf](https://www.imf.org/external/region/bal/tr/2014/25_years_of_transition.pdf)

3. Яремко Л.А. Українська постсоціалістична трансформація: особливості процесу. Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). 2011. № 4. Т. 1. С. 202-206.
4. Панченко В.Г., Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Від ревізії економічної теорії до ревізії економічної політики: пастки нового макроекономічного консенсусу. *Економіка України*. 2021. № 3 (712). С. 19-40.
5. Резнікова Н.В. Економічні виклики незалежності: конфлікт інтересів в умовах глобальної взаємодії. *Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право*. 2013. №1. С. 181-187.
6. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77—80.

**Н. В. Резнікова,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри світового господарства і  
міжнародних економічних відносин,  
НН Інститут міжнародних відносин  
Київського національного Університету імені Тараса Шевченка,  
м. Київ*

---

## **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ**

Економічна стійкість як своєрідна реакція або стан системи у відповідь на зовнішні тригери деглобалізації [1], що проявляють себе в попиті на прояви політики економічного націоналізму [2] та регуляторної конкуренції [3], проявляє себе через здатність країни протистояти шокам, зменшувати економічні коливання та швидко відновлюватись після рецесії, може бути розкрита, в тому числі, із позицій теорій залежності [4-7]. Вживання терміну «економічна взаємозалежність» само по собі передбачає, що всі країни, які вступають в економічну взаємодію одна з одною, отримують від цього вигоду, а, відтак, стають залежними одна від одної. Втім, існує емпірична невизначеність щодо того, чи є країна, яка отримує більший вигравш, також і більш залежною. Теоретично, що саме країна, яка більше виграє від торгівлі, буде більше втрачати у разі її припинення, а тому є більш залежною. З іншого боку, моделювання дає змогу припустити, що саме більш залежні країни отримують мінімум переваг від торгівлі.

Розгляд вимірів економічної стійкості напряму пов'язаний із структурою економік країн, що вступають у відносини обміну. Перший *пов'язаний з часом*. Одна й та ж країна може мати різний ступінь стійкості (нестійкості) у різний часовий проміжок, оскільки економічна структура країни є динамічною. Саме це і визначає часовий вимір стійкості. Другий вимір стійкості *пов'язаний з рівнем економічного розвитку країни*. Це означає, що економічна стійкість для країн, що розвиваються, відрізняється від стійкості, притаманної розвиненим країнам, оскільки, принаймні, ці країни перебувають на різних стадіях економічного розвитку, а відтак і бізнес циклів. Тож стан і характерні риси економічної стійкості модифікуються відносно до етапу економічного розвитку, на

якому перебуває країна. Зовнішньодетермінована економічна нестійкість або економічна вразливість означає, що зовнішньоекономічні операції країни є дуже важливими і на неї можуть вплинути випадкові або навмисні заходи, вжиті в інших країнах; але економічна вразливість також означає, що економічна структура вразливої країни є достатньо диверсифікованою і гнучкою, щоб мінімізувати шкоду, нанесену заходами в інших країнах. Це, в свою чергу, означає, що вразлива країна може вжити заходів у відповідь і більш-менш легко знайти внутрішні і зовнішні замітники.

Економічна стійкість країни тим менша, чим нижчою є ступень її спеціалізації, коли в разі втрати доступу до традиційних ринків вона не має змоги перемістити ресурси для створення заміників, коли виникне така потреба, та вжити певних заходів у відповідь на випадкові або навмисні заходи, вжиті в інших країнах, що наносять їй шкоду каналами торговельними, фінансовими, валютними, борговими, інформаційними і т.д.. Відтак економічна стійкість виступає функцією внутрішніх і зовнішніх умов у певній країні або групі країн. Вияв стійкості, що пов'язаний з внутрішніми умовами країни, можна назвати внутрішньою стійкістю, яка нівелює сукупність внутрішніх факторів, що заважають країні досягати стану економічної рівноваги та у підсумку розвиватися. Залежність, що пов'язана з зовнішніми умовами, – це зовнішня залежність, в якій фактично результуються не лише зовнішньоекономічні фактори нестійкості, але і вся сукупність зовнішніх чинників, що не дають змогу країні розвиватися. Отже, економічна (не)стійкість є станом системи, що елімінує кризові прояви багатоаспектного переплетення факторів внутрішньої і зовнішньої залежностей.

Взаємодія не лише несе з собою причинно-наслідковий зв'язок, але і сама породжується цим зв'язком. Якщо в якості суб'єкта міжнародної економічної взаємозалежності розглядати національне господарство, то взаємозалежність можна визначити як причинно-наслідковий зв'язок, що виникає в процесі взаємодії національних господарств і, в свою чергу, породжує таку взаємодію (внутрішню й зовнішню; пряму й опосередковану; конструктивну й деструктивну; постійну й змінну; відновлювальну й не відновлювальну; замінювану й унікальну; слабку, помірковану, виражену, сильну, тотальну; фрагментарну й глобальну). Історично роль міжнародної економічної взаємозалежності обмежувалась роллю національних господарств. **«Новій нормі» світової еконо-**

**міки** відповідає такий стан взаємозалежності, що характеризується: поліваріантністю; різнопорядкованістю; складною ієрархічністю; децентралізованістю й багаторівневістю зв'язків і породжуваних ними наслідків, що продукуються не лише державами, але й іншими суб'єктами міжнародних економічних відносин, які впливають на розподіл світового господарства і світового ринку на національні господарства, провокуючи співіснування різних форм залежності останніх від світової економіки, від обраних країн та в окремій сфері економічних відносин.

У своїй роботі «Природня влада і структура зовнішньої торгівлі» А. Хіршман розмірковує, як торгові відносини стають інструментом державної влади або так званої влади примусу, впливаючи на економічну стійкість країн-партнерів. Тому його основним завданням було показати, як і чому примус може вийти за межі торговельних відносин. Він стверджує: «якщо А хоче збільшити свою владу над В, С, D і т.д., він повинен створити ситуацію, у якій ці країни будуть робити все, щоб зберегти їх зовнішню торгівлю з А» [8, с.1]. При визначенні необхідних економічних умов для створення цієї ситуації примусу А. Хіршман зазначає: «така ситуація виникає тоді, коли для цих країн дуже важко і обтяжливо повністю відмовитися від їхньої торгівлі з країною А або замінити країну А іншою країною як джерело пропозиції товарів, фінансів або послуг». Перша умова вимагає, щоб торговельні відносини були пов'язані з торгівлею такими нестандартними товарами і послугами, щоб витрати торговельних партнерів країни А без них були досить високими. Друга умова пов'язана із здатністю торгових партнерів країни А знайти альтернативні ринки для заміни торгових відносин з країною А у тому випадку, коли країна А вдається до практики примусу [9].

На нашу думку, тут йде мова про так звані взаємні можливі витрати, які інтерпретуються нами як втрати, з якими зіткнеться кожна держава у разі припинення зовнішніх економічних відносин, що впливатиме на економічну стійкість кожного із учасників зовнішньоекономічних зв'язків. Відтак, спираючись на підхід А. Хіршмана, можемо стверджувати, що економічна стійкість країни вимагає:

А) *контролю над зовнішньої торгівлею в частині*: диверсифікації торговельних партнерів; нагромадження стратегічних ресурсів, необхідних для виробничої сфери; забезпечення контролю над торговими шляхами; заохочення існуючих торгових партнерів до продовження співпраці; пропозиції інноваційних товарів, здатних збільшити частку



світового ринку, що контролює країна; виходу на ринки країн, що володіють ресурсами, необхідними для здійснення технологічного переходу; політичного впливу на торгових партнерів, що розглядають можливості переорієнтації торговельних зв'язків; збереження торгівлі із країнами з низькою мобільністю ресурсів; нівелювання невідповідностей між моделлю виробництва торгуємих (призначених для експорту) і неторгуємих товарів (товарів, призначених для споживання на внутрішньому ринку) та структурою виробництва; контролю за інтересами впливових груп;

Б) *сповідування політики, спрямованої на зростання економічної вразливості країн-партнерів, зокрема, такої, що:* ускладнює торговим партнерам пошук інших експортних чи імпорتنих ринків (в тому числі, за рахунок підписання регіональних торговельних угод, підписання угод про зони вільної торгівлі, створення вільних економічних зон і т.д.); впливає на світові ціни на біржові товари (наприклад, шляхом обмеження використання заміників, як то вугілля); впливає на міжнародний поділ праці, в тому числі, через нормативне регулювання міжнародної торгівлі на мегарівні міжнародної економічної політики шляхом введення нових стандартів (як то: обмеження викидів CO<sub>2</sub>; рух до кліматичної нейтральності; імперативне здійснення цифрового та зеленого переходу), що у підсумку збільшує собівартість продукції, що випускається; збільшує попит на зв'язані кредити та/або призводить до боргової пастки країн-партнерів; призводить до зниження продуктивної спроможності країн-партнерів, в т.ч. шляхом створення умов для збільшення собівартості їхньої продукції (зокрема, шляхом запровадження санкцій);

В) *шляхом адаптації інструментів політики фінансових маніпуляцій, як то:* здобуття додаткових порівняльних переваг як за критерієм цінової конкуренції (в т.ч. за інструментами монетарної політики, зокрема, політики процентних ставок, гвинтокрильних грошей чи кількісного пом'якшення, які впливають на вартість виготовленої продукції);

Г) шляхом формування нових поведінкових реакцій, формуючи моделі виробництва та споживання [10].

---

#### Список використаних джерел:

1. Ivashchenko O., Reznikova N. 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. 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. P. 274-281.
3. 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.
4. Резнікова Н.В. Економічна кон'юнктура розвинених країн: навч. посіб. у 2-х ч. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. Ч.1. 422 с.
5. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80.
6. Резникова Н.В. Макроэкономические координаты глобальной неозависимости. *Rozwój społeczności międzynarodowej: przeszłość oraz nowe wyzwania*: Lwów-Olsztyn, 2016. S. 37-48.
7. Резникова Н.В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости. *Modern Science – Moderní věda*. 2016. № 2. P. 52-55.
8. Hirschman A.O. National Power and the Structure of Foreign Trade. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.olivialau.org/ir/archive/hir1.pdf>.
9. Резнікова Н.В. Теоретико-методологічні засади визначення економічної залежності в умовах двополярного зонування світової економіки. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2012. № 4 (63). С.38-42.
10. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування. *Економіка і держава*. 2016. №4. С. 4-8.

**Т. М. Руденко,**  
*студентка,*  
*спеціальність «Менеджмент»,*  
*НН інститут економіки та бізнес освіти;*  
Науковий керівник:  
**Н. М. Малярчук,**  
*кандидат економічних наук,*  
*викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом,*  
*Уманський державний педагогічний університет*  
*імені Павла Тичини, м. Умань*

---

## **ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ**

Навчання є однією з найважливіших частин загальної стратегії організації. Навчання – це процес підвищення кваліфікації, можливостей та знань працівників для виконання певної роботи. Навчальний процес формує мислення співробітників та призводить до якісної роботи працівників. Він безперервний і ніколи не закінчується в природі, і відбувається після проведення орієнтації

Навчання має вирішальне значення для організаційного розвитку та успіху. Це плідно як для роботодавців, так і для працівників організації. Працівник стане більш ефективним та продуктивним, якщо його добре навчать.

Навчання проводиться на чотирьох основних підставах: [1]

1. Нові кандидати, які вступають до організації, проходять навчання. Це навчання ознайомить їх з організаційною місією, баченням, правилами та правилами та умовами праці.

2. Наявні співробітники навчаються вдосконалювати та вдосконалювати свої знання.

3. Якщо в технології відбуваються будь-які оновлення та поправки, проводиться навчання, щоб справитись із цими змінами. Наприклад, придбання нового обладнання, зміни техніки виробництва, імплантація комп'ютера. Співробітники проходять навчання щодо використання нового обладнання та методів роботи.

4. Коли просування по службі та кар'єрне зростання стає важливим. Навчання проводиться таким чином, щоб працівники були готові розподілити обов'язки роботи вищого рівня.

Переваги навчання:

Навчання допомагає працівникові отримати безпеку роботи та задоволення від роботи. Чим більше задоволений працівник і чим більший його моральний стан, тим більше він буде сприяти організаційному успіху, і меншими будуть прогули та плинність праці працівників.

Менший нагляд – Добре навчений працівник буде добре знайомий з роботою і потребуватиме менше нагляду. Таким чином, буде менше витрат часу та зусиль.

Менше нещасних випадків – помилки, швидше за все, трапляються, якщо працівникам не вистачає знань та навичок, необхідних для виконання певної роботи. Чим більше підготовлений працівник, тим менше шансів скоїти нещасні випадки на роботі, і тим більш досвідченим стає працівник.

Шанси просування по службі – Працівники набувають навичок та ефективності під час навчання. Вони стають більш придатними для підвищення. Вони стають активом організації.

Підвищена продуктивність – навчання підвищує ефективність та продуктивність праці працівників. Добре навчені працівники демонструють як кількість, так і якість роботи. Якщо витратити належну підготовку працівників, втрачається час, гроші та ресурси [3].

Основним напрямом удосконалення процесу навчання кадрів на виробництві та підвищення його ефективності є запровадження методів, спрямованих на стимулювання слухача до активних дій у процесі засвоєння професійних знань та вмінь. Високим рівнем активності слухачів характеризуються проблемні, творчі, пошукові, ігрові методи навчання.

Отже досягненню організаційних цілей залежить здатність працівника при виконанні обов'язків та адаптації до змін середовища, вимог до знань та кількість кваліфікованих працівників зросла більше ніж будь-коли. Крім того, вдосконалення освіти та людської діяльності ресурси допомагають співробітникам ефективно працювати та підвищувати продуктивність праці щодо організації зміни та навколишнє середовище. Відповідно, можуть бути використані як когнітивний, так і поведінковий методи, змінювати ставлення, розвивати здібності працівника.

### Список використаних джерел:

1. Vajehe, E. (2006). Organizational learning based on creation a learning organization. *Journal of Knowledge Management*
2. Дрозач М.І. Розвиток професійного навчання кадрів на виробництві в контексті зарубіжного досвіду. *Наука та інновації*. 2008. Т 4, № 3. С. 88-94.
3. Кір'ян Т., Дрозач М. Професійне навчання кадрів на виробництві: проблеми фінансово-економічного забезпечення. *Україна: аспекти праці*. 2009. № 4. С. 23–27.
4. Організація професійного навчання на виробництві. URL: <https://hrliga.com>.
5. Ситник О.Ю. Розвиток персоналу як фактор розвитку конкурентоспроможності підприємства. URL: <http://intkonf.org>.
6. Крушевницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навчальний посібник. Київ: «Кондор», 2003. 296 с.

**С. М. Сабадаш,**  
*студент освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»;*  
Науковий керівник:  
**С. С. Залюбовська,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Об'єктивно існують специфічні особливості торгівлі інноваційною продукцією, пов'язані з необхідністю забезпечення можливостей встановлення товарних відносин між інноваційною організацією – виробником інноваційної продукції та підприємцем – споживачем на договірній основі, яка включає умови реалізації товарів, такі як кількість, якість, ціна, терміни поставки, витрати пов'язані зі збутом і т. д., а також положення, які стосуються недоговірних зобов'язань. При торгівлі інноваційною продукцією в значній мірі відпадає одна з найбільш характерних ознак товарообігу – невідомий споживач і, як результат, неповна інформація щодо характеру попиту на товар. Саме особливості торгівлі інноваційною продукцією виділяють її в самостійну сферу, відносно відокремлений ринок.

Найважливіша особливість цього ринку – ціноутворення. Сама по собі інноваційна продукція, крім дослідної продукції, не має прямої споживчої вартості. Проте, нововведення використане або пристосоване до потреб виробництва та впроваджене на підприємстві, може створити нову споживчу вартість або сприяти зростанню існуючої. Відповідно, споживча вартість інноваційної продукції опосередкована та проявляється додатково.

Вартість та ціна інноваційної продукції безпосередньо не пов'язані, як з працею, вкладеною у її створення, так і з часом, протягом якого вона створювалась. Вартість інноваційної продукції визначається ефектом, який вона створює у виробництві та представляє собою капіталізований ефект [1].

Сутність ціни інноваційної продукції може бути визначена як виражена у грошах вартість ефекту, створеного з використанням інноваційної продукції. Особливості вартості інноваційної продукції визначили і специфіку його ціни, і навіть спосіб її встановлення. Вимоги до цін можуть бути сформульовані таким чином:

- ефект від використання інноваційної продукції виявляється у формуванні додаткового прибутку, який виникає при її використанні у виробництві;
- термін використання інноваційної продукції, від якого залежить обсяг ефекту, визначається моральним її зношенням.

Світова практика дає різні співвідношення в розподілі ефекту між продавцем і покупцем нововведення. Покупець отримує 0,2-0,6 прибутку (ефекту) від використання нововведення. Ця частка залежить від наукового рівня продукту та від характеру участі покупця у його створенні.

Різноманітність чинників, які впливають на ціну нововведення, ускладнює встановлення ціни.

Можна виділити такі помилки, які зазвичай допускаються інноваційним менеджером при встановленні ціни на інноваційну продукцію:

- пряме використання вартості виконаних робіт (собівартості) під час створення інноваційно продукції. Ціна, встановлена шляхом врахування витрат, не є вартістю нововведення;
- ухиляння від витратної основи для формування ціни через категорію економічного ефекту. Економічний ефект «працює» як порівняльна категорія в аналітичній, а не в практичній сфері і не може бути використаний в умовах ринку інноваційної продукції;
- спроба створити видимість більш повної оцінки інноваційної продукції шляхом додавання до витрат на її створення додаткового прибутку, який виступає у ролі міри економічної ефективності.

Якщо нововведення використовується безпосередньо у матеріальному виробництві, то ціна на нього має виходити з очікуваних економічних результатів саме цього виробництва. У всіх інших випадках в умовах ринку ціна на нього завжди буде умовною.

Зазначених недоліків, що призводять до викривлення дійсної вартості нововведення, можна певною мірою уникнути за умови, якщо покупець та продавець домовляються про його ринкову ціну на основі поділу прибутку від нововведення. Але й у випадку, коли ціна прямо залежить від прибутку суб'єкта нововведення, не вдається повністю уникнути цих недоліків.

З огляду на індивідуальність нововведення, особливості інноваційної продукції і обсягу суспільно необхідних витрат за їх створення, і навіть внаслідок різних економічних умов використання нововведення чи інноваційної продукції можна констатувати, що і ринок нововведень не дає рівноважної ринкової ціни. В таких умовах є, мабуть найкращим, використовувати дві ціни на інноваційну продукцію: ціну покупця та ціну продавця [2].

Інноваційне підприємство, як і будь-яка комерційна фірма, формує певну політику у сфері ціноутворення, враховуючи, наскільки це можливо, всі ключові чинники ціноутворення. До них відносяться [3]:

- тип ринку збуту продукції (чиста, монополістична чи олігополістична конкуренція, чиста монополія). В інноваційній сфері діють закономірності, які більш властиві ринкам олігополії або чистої монополії;
- стратегія розвитку підприємства. Якщо це виживання інноваційного підприємства, діє принцип зниження ціни на продукцію; якщо максимізація поточного прибутку, то вибираються ціни, які забезпечують максимальний обсяг прибутку; якщо досягнення лідерства за рахунок якості продукції, то підвищені ціни, які відшкодовують витрати;
- співвідношення рівнів пропозиції та попиту на вироблену інноваційним підприємством продукцію: чим більший попит, тим більшу ціну продавець (інноваційне підприємство) може встановити, але тоді зросте і пропозиція, оскільки аналогічну продукцію пропонуватимуть на ринку і інші інноваційні підприємства, зацікавлені в отриманні значного прибутку за рахунок високої ціни. Якщо з часом зростаюча пропозиція виявиться вищою за попит, то продавцям доведеться знизити ціни. Оптимальне значення ціни відповідає рівновазі кривих попиту та пропозиції;
- рівень прибутків покупців інноваційної продукції. Покращення фінансового стану споживачів підвищує попит, і крива попиту зсувається праворуч, а погіршення їх фінансового стану знижує його, і крива попиту переміщається ліво;
- зміни цін на додаткові товари, які є необхідними для використання цієї продукції;
- рівень витрат на виробництво продукцію (виробник пропонує ціну, що відшкодовує його витрати і дає бажаний прибуток). Конкретні ціни можуть відшкодовувати різні за складом витрати, але загалом кожному інноваційному підприємству необхідно, щоб цінами покривалися витрати на виробництво;



- рівень планованої рентабельності, обумовлений не лише обсягом наміченого прибутку. Враховуються майбутні витрати на прибуток: сплата всіх податків; погашення раніше взятих кредитів; виплата дивідендів за акціями інноваційного підприємства; відрахування до резервного фонду; внески на благодійні цілі; витрати на матеріальне стимулювання працівників та деякі інші;
- державні регулятори – встановлені чи регульовані державою ціни та тарифи на окремі види ресурсів та послуг, податки та ставки оподаткування, митні правила та мита, ставки центрального банку з позик, курси валют та ін.;
- правові умови договору купівлі-продажу інноваційного продукту (чим більший обсяг прав переданих покупцю на використання або розповсюдження об'єкта продажу, тим вища ціна);
- величина ризику продавця та покупця (якщо покупець бере на себе значні ризики, то він обґрунтовано вимагає зниження ціни);
- конкретні умови угоди, терміновість робіт, технічні аспекти; можливості та підстави для застосування цінових пільг або націнок та ін.

Для оплати замовниками та споживачами інноваційної науково-технічної продукції застосовуються договірні ціни, умови визначення та розміри яких зазначаються у договорах, контрактах, угодах або державних замовленнях. Планова договірна ціна встановлюється спільно замовником та розробником одночасно з технічним завданням, до початку виконання робіт. При встановленні договірних цін інноваційне підприємство та покупець керуються принципом економічної вигоди ціни як для розробника, так і для замовника.

Ціна інноваційного продукту (науково-технічної продукції) визначається у конкретному договорі купівлі-продажу та є, як правило, вільною. Для кожного інноваційного рішення ціна встановлюється індивідуально під час укладання договору (контракту) між продавцем та покупцем.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Ващенко О. П., Якимчук Д. О. Управління стратегіями ціноутворення на інноваційні товари. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 3. С. 54-58. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/есmebi\\_2020\\_3\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/есmebi_2020_3_12)
2. Жегус О. В. Розвиток методів маркетингового ціноутворення на інноваційні продукти. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2019. № 2. С. 82-90. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk\\_2019\\_2\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2019_2_12)
3. How to Price Innovative New Products. URL: <https://www.pricingsolutions.com/pricing-blog/pricing-model-for-new-products/>

**М. О. Селезень,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Облік, аудит і оподаткування»;*  
Науковий керівник:  
**І. О. Артем'єва,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **ВПЛИВ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ НБУ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ**

Для формування економічно сильної та розвиненої сучасної держави, необхідно врахувати усі тенденції валютного ринку. Як саме впливає валютна політика на загальноекономічну динаміку та зовнішньоекономічну активність, експорт та імпорт, доволі добре досліджено такими українськими науковцями, як: І. Нідзельська, О. Коптюк, О. Береславська, Н. Гребник та інші.

Валютний курс – вагомий інструмент державної політики, ефективне регулювання якого повинне забезпечувати створення сприятливих умов для нарощування виробництва та зростання чистого експорту – визначального фактору економічного розвитку країни [1, с.12].

У зв'язку з проявами надмірного рівня боргової залежності підприємств зі змищенням структури боргу в бік кредиторської заборгованості в Україні сформувалась спотворена модель фінансування бізнесу. Зменшення частини своїх вкладень у структурі капіталу – цілком зрозуміла та адекватна реакція бізнесу на високі інвестиційні ризики (макроекономічні та юридичні). Серед них виокремлюємо ключові: тривалість процедур банкрутства, низький рівень захисту інтересів кредиторів та високу ймовірність рейдерського захвату. Значний вплив на спотворення фінансової моделі справила кампанія з “очищення” банківської системи 2017–2021 рр., наслідком чого стала втрата бізнесом ліквідного капіталу в обсязі, який перевищував 10 % ВВП. Вказані витрати не компенсувались додатковим вкладенням власних заощаджень, ставши розвитком нестабільності та аномальної тенденції у структурі капіталу підприємств корпоративного сектору вітчизняної економіки [2; 3].

Для України характерним є не передбачення валютної політики, мінливість і нестабільність валютного законодавства. Ризик запровадження адміністративних обмежень на транзакції (зокрема, щодо виконання боргових зобов'язань в іноземній валюті, сплати дивідендів, використання коштів у іноземній валюті для здійснення платежів) є високою. Цілком виправдана реакція бізнесу на вказані ризики – зменшення транзакцій та активів у іноземній валюті, на які можуть накласти адміністративні обмеження. Також місце має знецінення гривні відносно резервного балансу, зумовлений низкою макрофінансових дисбалансів. Очікуване знецінення гривні спонукає бізнес до створення резервного балансу. Під впливом ризику адміністративних валютних обмежень у бізнесу сформувалася певна позиція до нагромадження іноземної валюти на рахунках у банках України: з 2016 по 2021 р. залишки коштів українських підприємств на поточних рахунках у банках України зменшились із 6,8 млрд до 4,1 млрд дол США [2].

Введення бізнесу на сучасному етапі в Україні передбачає зосередження ліквідного капіталу у тіншовому секторі та офшорних юрисдикціях. Фінансування капітальних інвестицій здійснюється за рахунок нестійких джерел (кредиторської заборгованості), у фінансуванні продуктивного капіталу банки та інші фінансові установи є другорядними. Протягом 2015–2021 рр. частка власних вкладень у структурі капіталу підприємств корпоративного сектору національної економіки зменшилась. Зниження частки власного капіталу успішно заміщувалась зростанням кредиторської заборгованості, частка якого у структурі капіталу збільшилась майже на 50%. Посилення боргової залежності підприємств частка банківського кредиту в структурі капіталу скоротилася.

Упродовж останніх років почала стрімко зростати частка інших заборгованостей в іноземних валютах у структурі капіталу підприємств, які знаходяться у корпоративному секторі. Зараз частка продуктивного капіталу, який фінансувався через вказаний канал становить майже 20%, тоді коли на початку 2010-х років становила лише 10%. Зменшення частки нерезидентів у фінансуванні бізнесу, відбулося через запровадження адміністративних обмежень на валютні операції, а також через дуже високі геополітичні ризики. Зокрема зростає часина державного заборгування в гривні. Реакцією бізнесу на блокування інструментами валютної політики каналів міжнародного руху позичкового капіталу стало саме збільшення частки кредиторської заборгованості в гривні на

підтримку бізнесу. Саме тому необхідно звернути увагу на надзвичайно високу зацікавленість в іноземній валюті в 2014–2015 рр. як наслідок застосування підприємницьким сектором захисної моделі фінансування. Отже, можна зробити висновок: моделі фінансування бізнесу в Україні, в основі яких перебуває нагромадження ліквідного капіталу в тіньовому секторі та офшорах легко змінюються до валютної політики.

Зараз бізнес має значно більші обсяги ліквідних коштів у іноземній валюті, які акумульовані у тіньовому секторі та на офшорних рахунках підприємств. Причиною витіснення національної валюти іноземною ліквідного капіталу та формування офшорних резервів є значні ризики знецінення національної валюти на фоні раптових змін та високої ймовірності уривчастості та адміністративних обмежень у сфері валютного регулювання. В державі не створені умови для зосередження грошового капіталу без загрози у національній банківській системі. Використовуючи адміністративні обмеження у валютному середовищі, держава не тільки провокує зростання попиту на іноземну валюту та знецінення гривні, а й втрачає рейтинг довіри. Такі заходи здебільшого мали зворотний ефект і призвели до посилення виведення капіталу з України [3; 4].

Не стабільна й загрозлива валютна політика в Україні спонукала бізнес до створення захищеної та невразливої до дискреційних дій регулятора (НБУ) моделі фінансування, озброєної потужним інструментарієм протидії адміністративним обмеженням (так званим захисним заходом). Існування такої моделі підтверджується зростаючим рівнем офшорів капіталу, скороченням легальних валютних активів та значною частиною боргу в іноземній валюті перед нерезидентами у структурі капіталу. Фінансова модель побудови бізнесу в Україні організована так, що адміністративні валютні обмеження легко обходяться через відплив капіталу в офшори та організацію офшорних резервів.

Завдання валютної політики на даний момент суттєво відрізняється від 1990-х років і є іншим, тобто сприяння реінвестуванню в національну економіку, а не обмеження відпливу капіталу з України. Що необхідно для бізнесу України – це мати впевненість у безперешкодному поверненні прибутків, чітко виражені законодавчі правила і умови для застосування адміністративних обмежень. Нове валютне законодавство повинно мати прорахунки у цій сфері, для того щоб виправити наявні вади. Для запровадження чергових адміністративних обмежень, бізнес

повинен бути в ситуації впевненості, порядок застосування яких повинен бути однозначним і унеможливлувати дискретні дії регулятора.

---

**Список використаних джерел:**

1. Нідзельська І.А. Валютна політика: основні етапи та особливості її реалізації в Україні. *Банківська справа*. 2009. № 4. С. 12-18.
2. Національний банк України. URL:<https://bank.gov.ua>.
3. Фінансове забезпечення структурної модернізації реального сектору економіки України / НАН України, ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”. Київ, 2017. 396 с.
4. Артем'єва І. О. Динаміка посткризової трансформації в системі забезпечення макрофінансової стабільності. *Вісник СевНТУ. Серія Економіка і фінанси*. 2012 Вип. 130. С. 14–21.

**В. В. Семеник,**  
*студент освітнього ступеня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»;*

Науковий керівник:

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

---

## **МЕТОДИ ПІДБОРУ ТА ОЦІНКИ КАДРІВ В ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ**

На сьогоднішній день існують різні методи підбору та оцінки працівників в зовнішньоторговельній організації, які поділяються на:

- класичні (традиційні), такі як: співбесіда, анкетування, тестування, центри оцінки, резюме та інше;
- нетрадиційні: стрес-інтерв'ю, Brainteaser-інтерв'ю, фізіогноміка, соціоніка, графологія та інше.

Найпоширенішим методом підбору персоналу є співбесіда. За час короткої розмови роботодавець може отримати достатню інформацію про досвід кандидата, скласти його психологічний та емоційний профіль, ознайомитися з особистими якостями, дізнатися коло його інтересів, переконатися у його стресостійкості, професіоналізмі тощо.

Перевагою цього методу є те, що з його допомогою можна отримати і невербальну інформацію про претендента – оцінити його жести, пози, інтонацію, – і зробити більш точні висновки на додаток до інших методів підбору персоналу.

Анкетування використовується для отримання персональних даних про здобувача в документальній формі: ім'я, прізвище, по-батькові, адресу, відомості про освіту, професійні навички тощо.

Метод тестування є одним із найбільш ефективних методів набору та підбору персоналу, який ґрунтовно виявляє загальний рівень якостей та властивостей здобувача, необхідних для конкретної роботи.

Центри оцінки – це метод підбору персоналу, що зазвичай застосовується у ігровій формі, яка імітує реальну робочу обстановку. Претендент у процесі гри чи тренінгу зобов'язаний виступити з промовою перед

присутніми, проаналізувати якийсь факт, прийняти рішення, обґрунтувати власну думку тощо.

Метод резюме – це збір відомостей про людину, яка хоче влаштуватися на роботу. Його Необхідно надавати при влаштуванні до тієї чи іншої організації. Воно як правило включає: рік народження, місце освіти, попередні місця роботи, професійні знання і т. ін. [1].

На даний момент часу традиційні методи підбору персоналу в зовнішньоторговельній організації користуються досить великою популярністю. А щодо нетрадиційних методів підбору то, безперечно, помітне зростання активності у їх застосуванні, але цього недостатньо для конкуренції з традиційними.

Найбільш поширеним методом підбору серед нетрадиційних методів вважається стрес-інтерв'ю. Його головним завданням є виявлення ступеня стресостійкості кандидата. Найчастіше проводять перевірку здатності зберігати самовладання у напружених умовах, відстоювати свою позицію у ситуаціях зовнішнього тиску, критики та заперечення з боку інтерв'юера та оточуючих. Саме його часто використовують для підбору кандидатів на посади, пов'язані з підвищеними стресами та небезпеками, наприклад: пожежники, співробітники поліції, інкасатори банку, операціоністи, касири тощо.

Не менш цікавим є метод Brainteaser Interview (у перекладі з англійської – «інтерв'ю, що лоскоче мозок»). Мета даного методу – перевірити творчі здібності та аналітичне мислення кандидата. Здобувачеві на вакантну посаду пропонується вирішити головоломку або відповісти на хитромудре запитання. Цільовою аудиторією Brainteaser-інтерв'ю є працівники творчих спеціальностей та розумової праці: менеджери з реклами, програмісти, аудитори тощо.

Також до нетрадиційних методів відносять фізіогноміку. Фізіогноміка – це метод, який дозволяє визначати тип особистості людини та її душевні якості (як уроджені, так і набуті) за зовнішніми ознаками, виходячи з аналізу характерних особливостей особи, тобто її рис, форми та виразу [4].

Соціоніка вивчає процес переробки інформації з навколишнього світу психікою людини. Відповідно до соціонічної концепції психіка людей може бути представлена у вигляді 16 можливих варіантів сприйняття та обробки інформації, що відповідає певному соціотипу. Соціотип – це комплекс стійких якостей людської психіки без урахування мінливої зовнішньої оболонки (характеру, темпераменту, виховання та ін.) [3].

Таблиця 1

**Переваги, недоліки та сфера застосування нетрадиційних методів підбору персоналу**

Назва метод	Переваги	Недоліки	Сфера застосування
Стрес - інтерв'ю	<ul style="list-style-type: none"> <li>– допомагає розкрити підготовленого кандидата;</li> <li>– допомагає показати вміння грамотно поводитися у конфліктних ситуаціях;</li> <li>– швидкість та ефективність прийняття рішення у неординарних ситуаціях;</li> <li>– визначення рівня стресостійкості кандидата.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відштовхне частину потенційних співробітників, які могли б виявитися корисними;</li> <li>– при невмілому проведенні може тільки нашкодити: здобувач отримає негативний досвід, а чутки поширюються швидко, і компанія дуже скоро отримає славу в колі зацікавлених осіб непрофесійної.</li> </ul>	Для оцінки кандидатів, які претендують на посади, де необхідно спілкуватися з великим потоком людей (менеджери по роботі з клієнтами, менеджери з продажу)
Brainteaser-інтерв'ю	<ul style="list-style-type: none"> <li>– найповніше визначення творчих здібностей кандидата;</li> <li>– визначення аналітичного мислення</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– займає багато часу, сил та уваги у здобувача та рекрутера;</li> <li>– можлива необ'єктивна оцінка.</li> </ul>	Працівники розумової праці та творчих спеціальностей, серед яких: програмісти, менеджери з реклами, аудитори, консультанти
Фізіогноміка	<ul style="list-style-type: none"> <li>– може використовувати навіть недовідчений фахівець із підбору персоналу;</li> <li>– надає інформацію про якість кандидата шляхом аналізу його особи.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– неефективний, як основний метод оцінки;</li> <li>– складність інтерпретації.</li> </ul>	Посади вищої ланки (керівники підрозділів, заступники)
Соціоніка	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отримання нової інформації про кандидата;</li> <li>– допомагає краще розібратися у людині.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– неефективний, як основний метод оцінки;</li> <li>– складність інтерпретації;</li> <li>– фінансові витрати.</li> </ul>	Посади вищого та середнього керівництва
Графологія	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отримання додаткової інформації про характер кандидата; одержання об'єктивної інформації.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проведення висококваліфікованим спеціалістом;</li> <li>– великі фінансові витрати.</li> </ul>	Посади вищої ланки (ген. директор, заступники)



Кожен соціотип отримав свою назву завдяки схожості з певною знаменитою особистістю чи персонажем. Люди певного соціотипу демонструватимуть подібну поведінку в однакових ситуаціях, вони, приймаючи рішення, керуються одними й тими самими мотивами.

Ще одним нетрадиційним методом, який часто застосовується в європейських компаніях, є графологія, або експертиза почерку. Графологія – мистецтво, яке дозволяє фахівцям пізнавати та пояснювати характер за почерком [2].

Аналізуючи наявність ритмічних коливань, напрямок почеркової лінії, силу натиску та багато іншого, графолог може надати приблизний портрет особи, якій належить цей почерк. Даний метод може допомогти визначити приховані якості співробітника дистанційно, саме це і є привабливим для фахівців з роботи з кадрами.

Визначаючись з методом та технологією підбору персоналу, слід звернути увагу на його набір функцій. У табл. 1 наведено характеристики нетрадиційних методів оцінки претендента при прийомі на роботу. Використовуючи дані табл. 1, застосовуючи комплексний підхід, процес та результат оцінки кандидата на посаду можна підняти на більш високий якісний рівень.

Отже, можна зробити висновок, що ідеального методу, який міг би надати адекватну, якісну та повну інформацію про кандидата не існує.

Усі з перерахованих методів підбору та оцінки кандидатів при прийомі на роботу в зовнішньоторговельну організацію мають свої переваги і недоліки. Тому, для підвищення ефективності застосування, при практичному використанні даних методів, необхідно звертати особливу увагу на їх недоліки, і намагатися усунути їх з допомогою застосування взаємодоповнюючих методів.

---

#### Список використаних джерел:

1. Гетьман О.О., Царюк С.Ю. Управління підбором і наймом персоналу на підприємстві (організації). Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Випуск 21. С. 546-541. URL: <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/102.pdf>.
2. Графологія: модна тенденція чи вимога часу? URL: <http://grafologia.com.ua/grafologiya-modna-tendenciya-chi-vimoga-chasu/>.
3. Соціоніка – інформаційна психологія спілкування. URL: <https://osvita.ua/school/method/teacher/3748/#:~:text=Соціоніка%20-%20це%20наука%20про%20закони,зі%20світом%20та%20іншими%20людьми.>
4. Фізіогноміка: особа як об'єкт сучасних досліджень. URL: [http://4ua.co.ua/psychology/yb2bd69a4c43a88521216c26\\_0.html](http://4ua.co.ua/psychology/yb2bd69a4c43a88521216c26_0.html).

**Л. Ф. Соколенко,**  
*доктор економічних наук, доцент,*  
*професор кафедри обліку, аудиту та оподаткування,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **ДАШБОРДИНГ – ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОЮ ГРОМАДОЮ**

Реформа децентралізації в Україні сприяла утворенню нових адміністративних одиниць – територіальних громад, які отримали значні повноваження та зобов'язані створювати можливості для розвитку громади, бізнесу та територій, а також забезпечувати якість життя населення.

Водночас, сучасне управління всіма етапами розвитку місцевих громад потребує постійної оцінки поточної ситуації та здатністю прогнозувати її зміни у майбутньому. Нині цифровізація є однією з найважливіших складових розвитку територіальних громад України. Останні роки відбувається стрімке впровадження в діяльність територіальних громад елементів системи цифрового урядування. Дуже швидкими темпами це відбувається в містах та вже почало набувати поширення і в невеликих територіальних громадах.

Успіх реформи децентралізації влади за рахунок посилення цифрової спроможності громад повинен бути закріплений розширенням дієвості таких громад на різних рівнях: у сферах охорони здоров'я, соціального захисту, освіти, громадського транспорту, питань громадської безпеки та інших. Саме тому підвищення ефективності управління територіальними громадами в Україні неможливе без впровадження сучасних цифрових технологій. Проблематика розвитку цифрової спроможності кожної громади, визначає її перспективи. Цифровізація спрямована на прийняття ефективних управлінських рішень, а відповідно вдосконалення управління територіальною громадою, активізацію взаємодії влади і громади, а також сприяння інноваціям в соціальній системі України. Враховуючи міжнародний досвід, сутність прогресивної смарт-громади полягає у підвищення цифрової спроможності мешканців таких громад та надає можливість оперативного пошуку потрібної інформації з різних особистих питань, отримання публічних послуг та допомог, подання звітності, реєстрації на прийом до фахівців, та багато іншого.

На етапі поступової цифровізації держави ці завдання можуть вирішуватися з використанням інструментів інформаційного аналізу для підтримки ухвалення управлінських рішень. Проблема аналізу даних полягає в тому, що інформація, отримана з багатьох джерел, у більшості випадків не структурована. Найчастіше розібратися в інформаційному потоці, виявити закономірності та зв'язки для ухвалення управлінських рішень неймовірно складно. Допомогти територіальним громадам розібратися в даних можуть цифрові інформаційні панелі – дашборди. У перекладі з англійської dashboard – панель приладів. Зараз це інтерфейси візуалізації, призначені для стейкхолдерів, які збирають дані на одному екрані та забезпечують постійне оновлення даних. Дашборди істотно спрощують сприйняття складних і різносторонніх відомостей, тому давно зарекомендували себе як ефективні інструменти для управління громадою, моніторингу поточних показників і надання публічної інформації.

Дашбординг – це візуальне подання ретельно відібраної інформації на вимогу стейкхолдера, що сприяє прийняттю якісних управлінських рішень. По суті дашборд – це звіт, який відрізняється від класичного аналога динамічним форматом. Традиційний звіт складається на конкретний момент часу, а вже через кілька хвилин дані можуть бути застарілими і не актуальними. Дашборди використовують зведені таблиці, динамічні діаграми та інші звіти, що консолідують дані. Оновлюються вони автоматично під час внесення чи редагування даних, відповідно на будь-який момент часу найважливіші показники будуть свіжими і актуальними.

Ефективний дашборд має виділити критично важливі показники та показати зацікавленій особі те, що йому необхідне для ухвалення відповідного рішення. У дашборді важливо зібрати об'єктивний перелік показників та забезпечити будь-якому стейкхолдеру швидке зручне сприйняття даних, оскільки головною метою є швидка реакція на зміну індикаторів.

У зв'язку з швидкою цифровою трансформацією публічних послуг в Україні, нині триває робота по забезпеченню територіальних громад постійним доступом до мережі Інтернет та дашбордів, які всебічно характеризують основні параметри розвитку громад: перелік об'єктів, земельні ресурси, демографічний стан, аналіз надходжень та видатків бюджету та інші прикладні додатки, які будуть зібрані у портальні рішення.

Серед пріоритетних напрямів використання дашбордів для ефективного управління територіальною громадою такі:

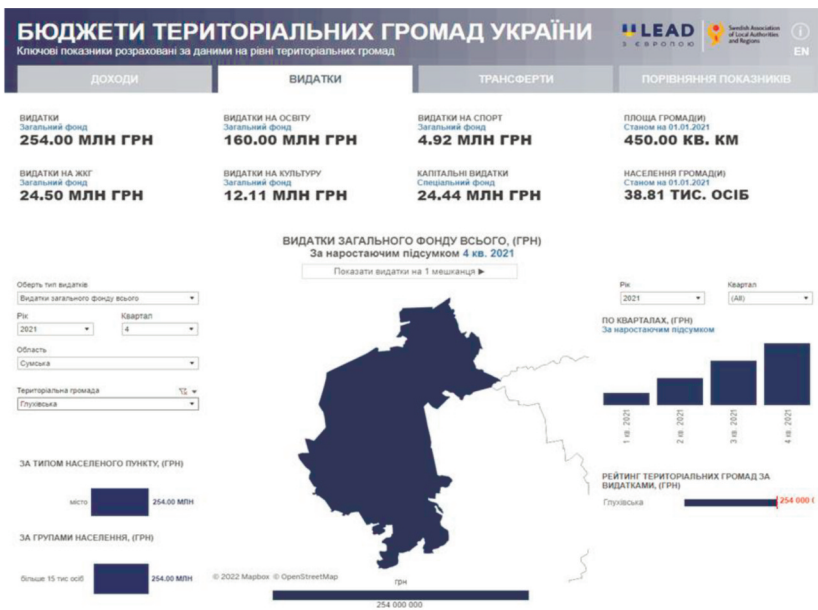
- ухвалення обґрунтованих управлінських рішень
- розробка стратегій і програм,
- створення паспорта громади,
- візуалізація даних,
- моделювання та прогнозування розвитку громади,
- побудова сценарних моделей розвитку,
- швидке реагування на зміни,
- запобігання ризикам.

Головним пріоритетом є можливість користувача цих даних в будь-який момент оцінити поточний стан справ громади на конкретний момент часу з першого погляду.

Використання дашбордів для розвитку громади є одним із ключових елементів інтеграції інформаційних рішень. Ідея їх впровадження якнайкраще відповідає меті переходу до прийняття обґрунтованих управлінських рішень на основі даних. Замість одноразових ІТ-рішень, які раніше використовувались в кожній окремій громаді, на базі хмарної технології було запропоновано комплексне е-рішення у вигляді реєстру громад, єдиної інформаційної системи управління бюджетом, реєстру адрес та майна (комунальна власність, земельні ресурси тощо). З метою створення єдиного інформаційно-аналітичного середовища задля забезпечення обміну своєчасною, достовірною та повною інформацією на усіх етапах управління, провідні територіальні громади України вже почали запровадження даного продукту.

Як приклад, можна запропонувати дашборд розподілу видатків для Глухівської територіальної громади, який дозволяє в будь-який момент проаналізувати та оцінити ефективність бюджетних показників кожної бюджетної програми та врахувати їх під час формування проекту бюджету цієї громади на плановий бюджетний період і прогнозування на наступні роки з метою раціонального розподілу бюджетних коштів.

Таким чином, розвиток цифрових технологій фактично відкриває нові можливості та матиме позитивний вплив на соціально-економічний розвиток територіальних утворень України. І хоча цифрова трансформація місцевого самоврядування відбувається не дуже швидко, саме громади будуть в майбутньому мати максимальну вигоду від інвестицій у цифрові технології. Для вдосконалення процесів цифрової трансформа-



**Рис.1. Дашборд розподілу видатків Глухівської територіальної громади Сумської області за 2021 рік**

ції територіальних громад запропоновано використання дашбордів, які не тільки замінять паперовий документообіг, скоротять час на введення та пошук даних, забезпечать прийняття ефективних управлінських рішень в стислі терміни, а й покращать відносин з мешканцями громад.

### Список використаних джерел:

1. Бородін, Є., Піскоха, Н., Демошенко, Г. Проблеми і переваги цифровізації місцевого самоврядування. *Аспекти публічного управління*. 2021. № 9(4). С.95-103.
2. Управління розвитком громади на основі аналізу даних: практичний посібник / [Олещенко А., Пашинська Н., Козлов М., Путренко В., Харламова Г., Лобойко С., Дорош І., Гапон С., Назаренко С., Літвінова К., Козарь К., Кондзьолка В., Гайдер С.]. Київ, 2019. 164 с.
3. Соколенко Л. Ф. Цифровізація як вектор розвитку економічних систем та модернізації системи бухгалтерського обліку. *Облік і фінанси*. 2019. №3(85). С.40-48.
4. Tableau Public. URL: [https://public.tableau.com/app/profile/ulead/viz/\\_16360623127390/sheet0](https://public.tableau.com/app/profile/ulead/viz/_16360623127390/sheet0)

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

## **АНАЛІЗ КОН'ЮНКТУРИ СВІТОВОГО РИНКУ ГАЗУ**

Сталий розвиток світової економіки базується на ефективному прогнозуванні стану та векторів кон'юнктури світового ринку енергоресурсів, що дозволяє забезпечувати стабільність темпів виробництва, розподілу та споживання товарів. Одним з провідних енергетичних ресурсів в світі протягом останніх століть є природний газ, що використовується як енергоресурс як у виробничих, так і у споживчих цілях. Питанню аналізу кон'юнктури світового ринку газу приділяли увагу такі науковці як І. В. Бесчасна, С. С. Валітов, А. Ю. Гладченко, В. М. Горбачук, О. О. Морозов, П. Г. Неботов, Л. В. Єлісеєва, Р. З. Подолець та інші [1-6].

Природний газ – це вид викопного палива, який в основному складається з газу метану та інших легкозаймистих вуглеводнів. Він утворюється протягом мільйонів років із рослинних і тваринних решток, а також піску та мулу, які накопичувалися під впливом тепла та тиску. Цей процес також утворює інші види викопного палива, такі як вугілля та нафта. У випадку з природним газом побічний продукт цього процесу перемістився у великі тріщини та простори в шарах гірських порід, а також може бути знайдений у крихітних порах в осадових гірських утвореннях (останній з яких відомий як сланцевий газ). Відповідно, це джерело енергії знаходиться в резервуарах під поверхнею Землі, причому найбільші доведені запаси знайдені на Близькому Сході.

Природний газ має широкий спектр застосування. Він є основним джерелом для опалення та виробництва електроенергії, а також основною сировиною для хімічних продуктів, таких як добрива та пластмаси. Завдяки тому, що він має нижчий вміст вуглецю, ніж інші викопні види палива, прихильники природного газу пропагували його використання як мостове паливо під час енергетичного переходу. У результаті уряди великих споживачів енергії, таких як ФРН та США, нарощують потужності, що працюють на газі, щоб зменшити залежність від вугілля. Це зростання попиту також відображається в постійному зростанні світо-

вого видобутку природного газу, який зріс майже на 60 % з кінця 1990-х до 2020 р. Світове споживання природного газу точно відповідає рівням виробництва і в 2020 р. становило 3,82 трлн. куб. м.

Світове споживання природного газу відновилося на 4,6 % у 2021 р., що більш ніж вдвічі перевищило зниження, яке спостерігалось у 2020 р. Сильне зростання попиту в 2021 р. було зумовлено економічним відновленням, яке настало після карантину, та низкою екстремальних погодних явищ [7].

Світові запаси природного газу становили 6,64 квдр. куб. футів станом на 2020 р. У період з 2019 р. по 2020 р. запаси природного газу зменшилися майже на 40 трлн куб. футів, оскільки пандемія коронавірусу зменшила геологорозвідувальні роботи в нафтогазовій промисловості.

Світовий обсяг запасів природного газу зріс з 5,15 квдр. куб. футів у 2000 р. до понад 7 квдр. куб. м. у 2019 р. Доведені запаси вказують на кількість ресурсу, який можна економічно видобути за поточних цін і технологій. Запаси можуть змінюватися щорічно за рахунок нових відкриттів, ретельної оцінки існуючих родовищ і видобутку наявних ресурсів. У 2020 р. близько 40 % світових запасів природного газу було розташовано на Близькому Сході. США є найбільшим у світі виробником природного газу, видобувши майже 950 млрд куб. м. у 2020 р. Вони також є провідним експортером газоподібного природного газу, транспортуючи газ трубопроводами до сусідніх Канади та Мексики.

Витрати на придбання цього товару, як правило, нижчі в країнах-виробниках. Це особливо помітно, якщо порівняти щомісячні ціни на природний газ у США та Європі. Європейці часто платять за природний газ вдвічі більше, ніж жителі США, причому цей розрив надзвичайно зріс після того, як у другій половині 2021 р. дефіцит енергоносіїв охопив кілька економік. Приголомшливий ріст цін на паливо, який пізніше посилювався через відносини між Росією та Україною. Війна, поставила залежність від природного газу під більш пильну увагу [7].

Екологічні проблеми, особливо зміна клімату, стали гарячими темами в усьому світі останніми роками через масштаби та масштаби їх впливу. Вуглекислий газ і парникові гази, що виділяються в результаті діяльності людини, особливо пов'язані зі споживанням енергії, змінили погодні умови по всьому світу, викликаючи екстремальні погодні умови, такі як урагани, посуха, надмірні опади та незвичайні температури. У 2015 р. більшість людей зібралася разом і погодила обмежити глобальне по-

тепління значно нижче двох градусів за Цельсієм, відоме як Паризька угода.

Комерційно вироблену енергію отримують з викопних, ядерних і відновлюваних джерел. Оскільки викопне паливо було визначено як основне джерело викидів вуглецю та причина зміни клімату, багато країн згодом почали диверсифікувати фокус первинних джерел енергії з викопного палива на інші джерела, зокрема на відновлювані джерела енергії [3-5].

Узагальнення особливостей кон'юнктури світового ринку газу вказує на динамічне зростання попиту на даний енергоресурс на фоні структурних викривлень попиту та пропозиції на глобальному ринку в результаті нерівномірних темпів постачання газу, розриву ланцюгів його постачання, політичних протиріч між основними виробниками та споживачами газу (країн ЄС), зокрема, накладання санкцій на використання та сертифікацію Північного газового потоку. Продовження збройної агресії РФ як ключового постачальника природного газу в ЄС проти України як важливого магістрального транзитера на фоні обмеження фінансово-ділових відносин ЄС та РФ може призвести до активізації експорту газу альтернативних країн-виробників даного ресурсу.

---

#### Список використаних джерел:

1. Бесчасна І. В. Форум країн-експортерів газу як новий актор міжнародного ринку газу. *Грані*. 2015. № 1. С. 130-135.
2. Валітов С. С. Заходи захисту конкуренції на ринку природного газу. *Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка*. 2015. Вип. 4. С. 159-166.
3. Гладченко А. Ю. Вплив трансформації європейського регіонального ринку природного газу на економічну рівновагу в Україні. *Ефективна економіка*. 2015. № 6. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/efek\\_2015\\_6\\_39.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/efek_2015_6_39.pdf)
4. Горбачук В. М., Морозов О. О., Неботов П. Г. Моделі поведінки фірм ринку природного газу. *Математичне та комп'ютерне моделювання. Серія: Технічні науки*. 2017. Вип. 15. С. 55-61.
5. Слісєєва Л. В. Особливості структури національного ринку газу як складової ринку природних ресурсів України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2016. Вип. 19(2). С. 117-120.
6. Інтеграційні фактори трансформації інституційного середовища та структури ринків енергоресурсів України: колект. монографія / [Р. З. Подолець та ін.]. Київ: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2017. 207 с.
7. Global natural gas. URL: <https://www.iea.org/reports/gas-market-report-q1-2022>



**К. В. Сторчак,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»;*  
Науковий керівник:  
**Н. В. Резнікова,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри світового господарства і  
міжнародних економічних відносин,  
НН Інститут міжнародних відносин  
Київського національного Університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

---

## **АЗІЙСЬКИЙ БАНК ІНФРАСТРУКТУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО ЕКСПАНСІЇ**

У жовтні 2013 року на саміті Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва на Балі, Китай запропонував створити новий банк розвитку – Азійський банк інфраструктурних інвестицій (АБІІ). Як зрозуміло з назви, заявлена мета Банку – фінансувати інфраструктурні потреби по всій Азії. АБІІ також бере активну участь у реагуванні на пандемію коронавірусної хвороби (COVID-19) і надав до 13 мільярдів доларів на підтримку країнам-членам для підтримки їх протидії пандемії. У квітні 2020 року було створено фонд АБІІ з кризового відновлення, який підтримує різноманітні проекти з підвищення економічної стійкості в секторі охорони здоров'я. АБІІ також зазначає, що кризовий механізм може бути використаний для підтримки ліквідності для інших інвестицій в інфраструктуру, що здійснюються Китаєм.

Як перший багатосторонній банк розвитку (МБР), очолюваний Китаєм, АБІІ представляє кілька питань політики, включаючи управління та операційну практику Банку, роль і можливу участь США, а також відносини між АБІІ та існуючими МБР. Деякі спостерігачі також висловили занепокоєння щодо прозорості та управління проектами розвитку, які фінансуються Китаєм. Вони стверджують, що АБІІ може підірвати десятиліття зусиль Сполучених Штатів щодо покращення врядування, екологічних та соціальних стандартів; ці стандарти були досягнуті завдяки умовам, наданим Світовому банку, Азійському банку розвитку (АБР) та іншим кредитам МБР. Інші аналітики відзначають досвід АБІІ у сприянні проектам та впровадженню надійних запобіжних заходів і політики

протягом п'яти років існування, і стверджують, що, можливо, настав час для Сполучених Штатів розглянути питання про приєднання до Банку.

Членство в АБП відкрите для всіх членів Світового банку або АБР. Регіональними членами є ті, які розташовані в районах, класифікованих Організацією Об'єднаних Націй як Азія та Океанія. Кілька країн з розвиненою економікою Європи та Азії є членами АБП, зокрема Франція, Німеччина, Італія, Великобританія, Австралія, Нова Зеландія, Південна Корея та Нова Зеландія. Сімнадцять з членів G-20 також є членами АБП. Лише США, Японія та Мексика не є членами АБП.

Загальний капітал АБП становить 100 мільярдів доларів, з 20% оплаченого та 80% капіталу, що підлягає відкликанню. Китай є найбільшим акціонером, і його право голосу (27%) значно перевершує другого за величиною члена АБП, Індію (8%).

АБП має структуру управління, подібну до інших МБР, з двома ключовими відмінностями: (1) у нього немає постійної ради виконавчих директорів, яка представляє інтереси країн-членів на щоденній основі; і (2) він надає більше повноважень щодо прийняття рішень країн регіону і найбільшому акціонеру, Китаю, який має право вето на оперативні питання. Керування більшістю повсякденної діяльності (схвалення позик, встановлення політики та нагляд за управлінням) зазвичай делегується резидентній раді директорів, яка збирається принаймні раз на тиждень.

Китайські чиновники бачать економічний розвиток в Азії як засіб захисту від регіональної нестабільності (наприклад, в Афганістані, Пакистані та Центральній Азії) і поглиблює регіональні комерційні та політичні зв'язки з Пекіном. Фінансування регіональної інфраструктури Китаю також може служити для спрямування надлишкових потужностей Китаю в його виробничому та будівельному секторах. Зусилля Китаю від імені АБП також викликають питання щодо відносин Китаю з існуючими МБР, де він є крупним позичальником. Критики ставлять під сумнів, чому Китай все ще запозичує великі обсяги у МБР, часто для інфраструктурних проєктів, але вважає, що має достатній досвід управління, щоб очолити новий такий банк.

Деякі оперативні аспекти АБП викликають занепокоєння американських чиновників. Адміністрації Обами і Трампа не бачили в інтересах США приєднання до АБП. Проте з моменту заснування Банку його членство розширилося і охопило майже всі країни світу, він розробив надійні керівні принципи та стандарти, а також мав рейтинг ААА від основних рейтингових агентств.

Можливо, багато європейських урядів приєдналися до АБП, щоб забезпечити доступ своїм вітчизняним фірмам до участі в торгах контрактами на інфраструктурні проекти. Хоча Китай запевняв, що закупівлі будуть відкритими та прозорими, залишається невизначеним, наскільки фірми з країн, які не є членами АБП, розглядаються для участі в торгах на проекти. Іншою проблемою є вплив кредитування АБП на встановлення технологічних стандартів у регіоні. Наприклад, якщо Китай використовує АБП для створення інфраструктури для комунікацій, транспорту та енергетики, яка використовує китайське обладнання або послуги, або для більш широкого підключення до китайських мереж, це потенційно дає Китаю можливість розвинути сильну комерційну базу в Азії, яка могла б поставити в не вигідне положення або «вивести з гри» американські фірми. Саме тому такий інструмент як АБП є доволі потужним важелем впливу, якому приділяється значна увага, особливо з боку США як одного із головних конкурентів КНР на світовій арені.

---

#### Список використаних джерел:

1. Asian Bank of Development. ADB // Asian Bank of Development. URL: <https://www.adb.org/ru>.
2. Environmentally Sustainable Development in the People's Republic of China: Visions for the Future and the Role of the Asian Development Bank. URL: <https://ideas.repec.org/p/asd/wpaper/rpt113668.html>.
3. Asian Development Bank–Japan Scholarship Program: 2014 Annual Report. URL: <https://ideas.repec.org/p/asd/wpaper/rpt167903.html>.
4. Резнікова Н. В., Зварич Р. С., 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>
5. Reznikova N., Zvarych R., 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/?op=1&z=7285>
6. Резнікова Н.В., Панченко В.Г., Іващенко О.А. Інфраструктурні проекти в центрі глобального суперництва КНР і США: інституційні важелі вирішення проблем сталого економічного розвитку. *Економіка і організація управління*. 2021. № 4(44). С. 55-70
7. Резнікова Н. В., Панченко В. Г., Іващенко О. А. Вплив конкуренції інфраструктурних проектів США та КНР на глобальну економічну кон'юнктуру та економічну безпеку країн, що розвиваються: боргові, технологічні і фінансові важелі тиску на сталий розвиток. *Економіка та держава*. 2021. № 8. С. 10–16.

**В. М. Тищенко,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»;*  
Науковий керівник:  
**О. М. Мотузка,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **УПРАВЛІННЯ РОЗРОБКОЮ ТА ВИВЕДЕННЯМ НА РИНОК НОВОГО ТОВАРУ**

Для виходу нового товару на сучасний ринок необхідне ретельне планування та хороша стратегія підприємства. Компанії у всьому світі конкурують між собою, щоб розробити нові та унікальні продукти чи послуги та завойовувати вищі позиції на ринку.

Щоб забезпечити постійне зростання, компанії повинні освоїти процес запуску продукту шляхом виведення на ринок нових конкурентоспроможних продуктів. Крім того, компанія може орієнтуватися на нові групи клієнтів. Запуск нових продуктів також може вплинути на розширення компанії та нові внутрішні інвестиції [1].

Щоб бути успішним і привернути увагу покупця, новий продукт повинен забезпечувати його потреби та дотримуватися вимог до бренду. На сучасному ринку якості товару – це не єдиний аспект, який шукають клієнти. Також дуже важливими є ціна та функціональні характеристики продукту.

Перед тим, як представити нові продукти клієнту, необхідні відповідні дослідження та стратегічне планування. Глюк визначає кілька важливих етапів запуску продукту. Серед них: розробка, внутрішнє тестування, зовнішнє тестування, об'єкт встановлення цілей, позиціонування, визначення часу події.

Модель StageGate – це організована, структурована розробка та запуск продукту, яка використовується для підвищення успіху компаній у запуску нових продуктів. Модель StageGate є визнано успішним методом, і багато міжнародних компаній використовують її при запуску нових

продуктів. Компанія International Paper, яка є найбільшим у світі гравцем у целюлозно-паперовій промисловості, використовує модель StageGate для управління розробкою та запуском нових продуктів [2].

Модель stage-gate передбачає розбивку запуску нового продукту на п'ять етапів з перевіркою на кожному, щоб визначити, чи слід продовжувати розробку. Підприємства можуть використовувати модель stage-gate як частину свого підходу до розробки продукту в різних галузях, від програмного забезпечення до автомобілів.

StageGate – це контрольні пункти, які визначаються за допомогою певних критеріїв і за якими компанії вирішують: продовжувати проект чи ні. В останньому дослідженні Роберт Купер пояснює, що модель Stage-Gate є процесом, який можна змінювати залежно від складності та розміру проекту. Завдяки цьому підприємство заощадить час та гроші.

Щоб краще зрозуміти модель StageGate для великого проекту, пропонується розглянути окремо кожен із етапів, які мають бути здійснені послідовно в процесі розробки та запуску продукту.

Компанії, що використовують цю модель, починають з етапу ідей, коли персонал пропонує ідеї для нових продуктів. Керівники можуть розглянути ідеї та визначити, які з них мають сенс. Ідейна діяльність, яку компанія здійснює для створення набору концепції продукту, представляє генерацію концепції. Як етап процесу розробки продукту, «concept generation» спрямований на те, щоб принести в компанію якомога більше концепцій та визначити найкращі варіанти, які слід розглянути надалі для розробки продукту. Гарна чи погана ідея продукту може визначити успіх проекту. Є багато ідей, над якими компанія може працювати, але якість ідей зазвичай низької якості або високої вартості. Для цього етапу важливо, щоб підприємство структурує процес генерування нових ідей, які б допомогли у створенні нових успішних продуктів [3].

На цьому етапі:

- по-перше, спочатку проводиться *попередня оцінка ринку*. Під час попередньої оцінки дуже важливим є швидке визначення ринкових перспектив продукту. Така оцінка включає: потенціал продукту, визнання на ринку та вимоги до продукту. Цей процес не є детальним дослідженням ринку, а є кабінетним дослідженням, що базується лише на наявних ресурсах;
- по-друге, проводиться *попередня технічна оцінка*.

На наступному етапі проводиться швидка оцінка обсягу потреб, щоб визначити, які ресурси можуть знадобитися проекту. Відділ контрол пе-

ревіряє цю інформацію, щоб вирішити, чи буде проект вигідний підприємству. На цьому етапі дослідження більш детальні. Здійснюється дослідження *потреб і побажань користувачів*. Визначення цінностей та вигоди для споживача може визначити успішний продукт.

Хоган, радник з управління цінностями, стверджує, що для успіху компанії потрібен продукт, який принесе цінність клієнту [4]. Цінність клієнта дозволить компанії зрозуміти наслідки рішення щодо розвитку прибутку.

*Конкурентний аналіз* є ще однією важливою частиною цього етапу. Щоб бути успішним, підприємство повинне забезпечувати більшу цінність і задоволеність клієнтів, ніж її конкуренти. Для цього слід визначити, хто є конкурентами, які їх сильні та слабкі сторони, які ціни. Необхідно провести аналіз ринку з визначенням розміру ринку, тенденцій, сегментів та поведінки покупців, та поєднати результати з двома вищезгаданими дослідженнями.

Цей аналіз є продовженням попереднього, але більш детальний.

Купер також визначає детальну *технічну оцінку* як дуже важливу на цьому етапі [2]. Під час цієї оцінки підприємство планує технічні рішення, визначає можливості та ризики, з якими може зіткнутися продукт. Технологічність, постачальники та інтелектуальні властивості також аналізуються на цьому етапі.

Після технічної детальної оцінки перед розробкою дуже важливим є *тестування*. Тестування допомагає компанії впевнитися у зацікавленості клієнта або кінцевого користувача та отримати прихильників нового продукту. В результаті третього етапу працівники компанії готують *фінансовий бізнес-аналіз та план дій*.

Важливою частиною розробки є створення прототипу та запуск продукту. На цьому етапі дуже важливо шукати зворотній зв'язок з клієнтами. Відгуки клієнтів допоможуть спрямувати розвиток продукту в правильному напрямку. Купер підкреслює, що швидкий розвиток також дуже важливий протягом цього етапу. Для цього продукт повинен вийти на ринок якомога швидше, отримати конкурентну перевагу та швидше отримувати дохід.

При цьому слід дотримуватися перших правил:

- по-перше, закупівлю комплектуючих для проекту слід здійснювати в невеликих кількостях і тестувати. Цей процес допоможе покращити тривалість циклу, ефективність та якість;

– по-друге, для організації ресурсів рекомендують керівникам не об'єднувати всі ресурси в один проєкт, оскільки це не прискорить розробку продукту, але створить чергу в інших проєктах [5].

Тестування та перевірка. Метою цього етапу є повна перевірка продукту та підготовка його до остаточного запуску. Тестування дуже важливе для перевірки функціональності та документації продукту. Уникнення цього етапу дуже часто може призвести до невдалого запуску.

Завершальним етапом розробки та запуску продукту є впровадження продукту на ринок. На цьому етапі вирішальною є роль маркетингу та збуту. Метою маркетингу є створення цінності для клієнтів і забезпечення вигідних відносин з клієнтами.

Таким чином, можна зробити висновок, що система Stage-Gate – це концептуальний та готовий до використання план дій для просування проєкту з розробки нового товару від ідеї до запуску.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Adams D. 12-New-Rules-of-B2B-Product-Launch. 2012. URL: <https://www.yumpu.com/en/document/view/32683151/12-new-rules-of-b2b-product-launch>
2. Cooper R. The Stage-Gate Idea-to-Launch Process – Update, What's new and Nex-Gen systems. *Journal of Product Innovation Management*. 2013. Vol. 25. P. 213-232.
3. Ehmke C., Fulton J., Lusk J. Marketing four P's: First steps for new entrepreneurs. *Purdue*. 2013. URL: <http://www.extension.purdue.edu/extmedia/ec/ec-730.pdf>
4. Hogan J. Value Management Advisor. Incorporating Value in Your Stage Gate Process. 2013.
5. Kotler P., Keller K. L. *Marketing Management*. 13th ed. Pearson Education. London, 2009.

**Н. Б. Фролова,**  
*кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник відділу державних фінансів,  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ*

---

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИМІРЮВАННЯ РОЗРИВУ З ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ**

Не існує єдиного підходу щодо вимірювання розриву по податку на доходи фізичних осіб (далі ПДФО). Це обумовлено рядом причин, зокрема тим, що ПДФО може стягуватись як за прогресивною, так і за пропорційною шкалою ставок, перелік витрат, що підлягає вирахуванню з оподаткованого доходу фізичних осіб, а також види доходів, які включаються до оподаткування, істотно різняться в залежності від країн. Крім того, деякі види доходів важко виявити та оцінити у грошовому еквіваленті, наприклад подарунки від рідних або друзів.

Оцінка розриву по ПДФО раніше відбувалась за методом «знизу-догори», тобто базуючись на результатах аудиту податкових декларацій. Цей метод полягає у порівнянні потенційної суми надходжень цього податку, що можна утримати з податкової бази, та суми фактичних надходжень податку, акумульованих до бюджету. Виявлені під час такого аудиту невідповідності між фактично сплаченими та потенційними податковими зобов'язаннями екстраполюються на загальну сукупність платників. З-поміж інших підходів до оцінки податкового розриву, саме вибірковий податковий аудит платників податків, на думку експертів МВФ, забезпечує найнадійнішу оцінку розриву [1, с. 10]. Експерти МВФ відзначають, що розрив по ПДФО в значній мірі залежить від характеристик (обставин) кожного окремого платника податків. Регулярне проведення вибіркового податкового аудиту дозволяє звузити відбір платників для аудиту на основі оцінки ризиків, мінімізуючи таким чином витрати на проведення такого аудиту, а також покращуючи його ефективність з точки зору виявлення податкових ухилень.

Так, в 2017 р. 35 країн ОЕСР провели вибірковий аудит податкових декларацій, поданих фізичними особами, 14 з яких використали ці дані для вимірювання розриву з ПДФО.

Разом з тим, існує ряд аргументів не на користь вимірювання податкового розриву з ПДФО на основі вибіркового податкового аудиту. Так,



основний недолік цього методу, на який вказують експерти, полягає у високих затратах, пов'язаних із його проведенням, що є особливо актуальним для країн з низьким рівнем доходів, в т.ч. України. Крім того, на думку експертів МВФ, в країнах з низьким рівнем доходів, що як правило мають масштабний неформальний сектор економіки і характеризується значними податковими ухиленнями, точність оцінки податкового розриву за методом вибіркового аудиту суттєво знижується, оскільки лєвова частина доходів ніяк не відображається у фінансовій звітності. Відтак більш ефективною може бути оцінка розриву з ПДФО за так званим методом «зверху вниз», що базується на даних системи національних рахунків і полягає у порівнянні сукупних доходів домогосподарств та надходжень ПДФО. Такий підхід дозволяє визначити розрив, викликаний недотриманням платниками податкового законодавства (так званий розрив компласенса).

У 2020 році міністерство економіки і фінансів Італії оприлюднило результати вимірювання податкового розриву по ПДФО, що здійснювалося за методом британських науковців К. Пісарідіса та Г. Вебера (далі метод Пісарідіса-Вебера), розробленого ними в 1989 р. на основі даних вибіркового обстеження домогосподарств і базувалось даних про витрати домогосподарств на харчування. Було встановлено, що понад 80% ухилень від оподаткування, спричиненні найбільш заможними верствами населення, а також самозайнятим населенням. К. Пісарідіс та Г. Вебера встановили, що для визначення реального рівня доходів самозайнятого населення Великої Британії, необхідно звітний дохід самозайнятого населення помножити на 1,55 (коефіцієнт їх ухилення від сплати податків). За їх розрахунками, в результаті ухилення самозайнятого населення від сплати податків, загальний обсяг податкової недоїмки сягав на той час біля 5,5% ВВП Великої Британії [2].

Застосування методу Пісарідіса-Вебера в Італії виявило, що рівень ухилень від сплати ПДФО з боку самозайнятого населення в цій країні є також значним: самозайняте населення в Італії приховує у середньому біля 43-44% своїх доходів. При чому найбільшу схильність до податкових ухилень мають неодружені самозайняті індивіди, а особливо ті, хто має вищу освіту: їх коефіцієнт ухилення від сплати податків може сягати 70%. За оцінками італійських експертів, через ухилення лише самозайнятого населення від сплати ПДФО та внесків на загальнодержавне обов'язкове соціальне страхування бюджет країни в 2018 р. втратив біля

26 млрд євро та 8,6 млрд євро відповідно, що становить 15% та 40% фактичних надходжень цих зборів[3].

Отже, міжнародний досвід показує, що для вимірювання розриву з ПДФО може застосовуватись не лише вибірковий аудит платників, а й метод «згори-донизу». В якості джерела агрегованих даних щодо розміру оподаткованого доходу фізичних осіб використовуються результати вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, що потім розповсюджуються на усе населення країни. Основними перевагами даного методу є, по-перше, те, що він є менш затратним порівняно до методу на основі вибіркового аудиту податкових декларацій. По-друге, він враховує не лише ступінь недотримання платниками податкового законодавства, а й вплив податкової політики, що в свою чергу дозволяє визначити напрями її вдосконалення з метою мінімізації податкового розриву. До того ж, як зазначають експерти, в таких країнах обсяги тіньової економіки є значними і їх практично не можливо виявити на основі вибіркового аудиту податкових декларацій.

Разом з тим, слід звернути увагу на ряд недоліків, які пов'язані із імплементацією методу «згоди-донизу» для оцінки податкового розриву з ПДФО. В першу чергу, необхідно відзначити, що у вибіркового обстеженні домогосподарств бере участь лише незначна частка населення, відтак ці дані не дають уявлення про реальний розмір бази оподаткування ПДФО, особливо враховуючи приховування домогосподарствами частини доходів, зокрема отриманих не від офіційної зайнятості. Так, наприклад, в Україні в 2020 р. до опитування було залучено лише 7849 домогосподарств [4, с. 410].

Крім того, досвід інших країн показав, що найбільшу схильність до приховування своїх реальних доходів серед усіх верств населення мають найзаможніші домогосподарства, а також самозайняте населення. Однак в Україні в 2020 р. частка доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості у структурі сукупних ресурсів домогосподарств, за результатами вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, склала 5,8%, що навіть менше ніж сума грошової допомоги від родичів та інших осіб (її частка становила 6,8%) [4, с. 230]. Очевидно, що в реальності ця сума є набагато вищою. Відтак для достовірної оцінки розриву, особливо щодо самозайнятого населення, потрібно залучення звітності третьої сторони.

### Список використаних джерел:

1. IMF. The Revenue Administration Gap Analysis Program: An Analytical Framework for Personal Income Tax Gap Estimation. 2021. URL: <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/005/2021/009/article-A001-en.xml>
2. Pissarides C. A., Weber G. An expenditure-based estimate of Britain's black economy. *Journal of Public Economics*. 1989. №39. P. 17-32. URL: <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.558.9024&rep=rep1&type=pdf>
3. Size, heterogeneity and distributional effects of self-employment income tax evasion in Italy / M. Bazzoli, P. Di Caro, F. Figari, C. V. Fiorio, M. Manzo. 2020. URL: <https://www.iser.essex.ac.uk/research/publications/working-papers/euro-mod/em18-20>.
4. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2020 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) // Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2021. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Г. Б. Черушева,**  
*кандидат педагогічних наук, доцент,  
доцент кафедри філософії, права та  
соціально-гуманітарних дисциплін,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ДО УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Проблеми глобалізації в економічній сфері, соціальні реформи та зміни в системі господарювання спонукають до розробки нової моделі керівника та його ролі в управлінні організаціями.

Аналіз сучасних досліджень і публікацій свідчить про особливий інтерес вітчизняної науки до проблем формування управлінця-лідера, готового до інноваційних рішень та методів управління в умовах швидкоплинних змін й інтеграційних процесів та соціально-економічних викликів у сучасному світі. Актуалізується проблема формування у керівників вміння орієнтуватися в психології людей, виявлення та використання професійного потенціалу персоналу у вирішенні практичних завдань, створенні корпоративної єдності та сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі. Психологічна компетентність керівника, широка палітра індивідуально особистісних якостей, забезпечить визнання права на прийняття рішення у розв'язанні серйозних й важливих проблем, і водночас усвідомлення відповідальності перед колективом. Концепція людиноцентризму складає основу управлінської діяльності, так як головним суб'єктом соціально-економічного процесу виступає людина. В переліку професійних функцій будь-якого керівника – формування гуманістичних основ міжособистісних відносин, емоційно-ціннісного ставлення до особистості та трудового колективу.

Проблема підготовки управлінських кадрів знайшла відображення у різних галузях знань, зокрема психолого-педагогічних дослідженнях. Науковці піднімають питання структурних компонентів лідерських якостей управлінців, зокрема психологічної компетентності, та умови їх формування в системі вищої освіти (О. Олексюк, О. Яценко, О. Кін та інші). Зарубіжні вчені використовують системний підхід щодо вивчення лідерства, в основі якого комплексний аналіз професійних компетент-

ностей, індивідуальних рис майбутнього управлінця та умови їх розвитку (Р. Бейлз, Е. Уесбур).

Особливої уваги заслуговують праці, що присвячені проблемам цифровізації освіти в цілому та сучасним інформаційним технологіям й інноваційним методикам навчання у підготовці фахівців, (О. Бордюк, І. Кандричина, Л. Коношевський, О. Коношевський, І. Мотишена, Е. Павлович Т. Яворська).

Інформатизація та цифровізація суспільства й бізнесу утворює нову соціальну реальність, що потребує керівників нового покоління, ефективного управління як всіх сфер життєдіяльності людини, так соціальною системою в цілому. Цифровізація у глобальному плані є концепцією економічної діяльності, заснованої на цифрових технологіях, яка робить усі соціальні процеси (в побуті, на виробництві, у державних структурах, у бізнесі) простішими. На державному рівні це значно спростить спілкування населення з органами державного управління, забезпечить їх конструктивну та плідну взаємодію завдяки впровадженню сучасних технологій у виробництві.

За думкою Л. Коношевського «інформаційні, комунікаційні й аудіовізуальні технології не просто доповнюють традиційний навчальний процес, що склався, а з їх допомогою (на їх базі, під їх впливом, ними самими, нарешті) створюється інший гіпермедійний навчальний процес із іншою цільовою орієнтацією, іншими ролевими функціями учасників, іншим освітнім середовищем навчання» [2, с.303].

Інноваційні зрушення в системі управління стимулюють нові методи керування на базі нових технологій. З розвитком глобальної цифровізації та її впровадженням у систему соціальних відносин саме управління може досягти високого рівня інформаційної відкритості. Це суттєво покращить комунікативні зв'язки між керівництвом та співробітниками. Ефективність прийняття оптимальних управлінських рішень досягається використанням та аналізом даних широкого спектра інформаційних ресурсів.

Цифрова компетенція управлінців визначається, перш за все, критичним та творчим використанням інформаційно-комунікативних технологій для досягнення цілей, що пов'язані з роботою, навчанням, відпочинком та будь-якою зайнятістю. Реалії сьогодення обумовлюють необхідність імплементації інформаційних та цифрових технологій в освітній процес. В системі вищої освіти спостерігається поширення змішаних форм навчання (поєднання традиційних форм з онлайн-навчанням).

Сьогодні невід'ємною складовою системи управління є математична компетентність, зокрема АСУ, яка містить комплекс економіко-математичних методів для розв'язування інформаційних завдань управління, прикладних програм, що здійснюють організацію й обробку даних для реалізації необхідних функцій управління. В основу математичного забезпечення міжгалузевих АСУ покладені автоматизовані системи планових та фінансових розрахунків, державної статистики та інше.

Аналіз зарубіжного досвіду системи вищої освіти (вивчення навчальних планів) свідчить, що для отримання сертифіката з менеджменту в американській школі бізнесу студент повинен проявити компетентність не тільки у розумінні теорії управлінських процесів, а й продемонструвати знання інформаційних технологій, засобів комунікації, володіння математичними методами та засобами обчислювальної техніки.

У вищих навчальних закладах України при підготовці фахівців першого бакалаврського рівня з освітніми програмами «Менеджмент», «Публічне управління та адміністрування» навчальними планами передбачено значний обсяг математичних дисциплін, зокрема: «Вища математика» «Теорія ймовірності та математична статистика», «Соціальна статистика», «Економіко-математичні методи і моделі», «Статистичне забезпечення управління та інше. Так, наприклад, «Соціальна статистика» забезпечує інформаційну базу для аналізу змін у соціальних відносинах і процесах, в орієнтирах і поведінці індивідів та груп, для підготовки науково обґрунтованих загальнодержавних та регіональних соціальних програм, поточної соціальної політики, розробки надійних прогнозів та проектів соціального розвитку.

Професор математики університету Вісконсин-Медісон Джордан Елленберг у книзі «Як не помилятися. Сила математичного мислення» стверджує, що математика – це не абстрактні ідеї, далекі від реального життя. Вона пронизує все, що нас оточує, допомагає глибше розуміти світ, розвиває критичне мислення у повсякденному житті [1].

Отже, систему вищої освіти сьогодні слід розглядати як своєрідний відбиток суспільних соціально-економічних відношень, яка передбачає формування наукового світогляду та ціннісних орієнтацій, професійної культури майбутніх управлінців.

Формування психологічної компетентності, зокрема основ психології управління, є базовим елементом діяльності керівника, що сприяє вирішенню психологічних проблем взаємовідносин в організації.

Цифровізація соціального життя актуалізує проблему цифрової компетенції управлінських кадрів як ключовою в системі лідерських якостей. Базовими складовими цифрової компетенції є інформація, комунікація, безпека, розв'язання проблем.

Збагачення математичної культури, розвиток логічного мислення нового покоління керівних кадрів у європейському вимірі сприяє прийняттю управлінських рішень на основі економіко-математичного моделювання, евристичних методів, методів прогнозування.

---

#### Список використаних джерел:

1. Елленберг Дж. Как не ошибаться. Сила математического мышления. 2017. URL: <https://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/kak-ne-oshibatsya/>
2. Коношевський Л.Л., Коношевський О.Л. Інформаційне освітнє середовище педагогічного вчн у контексті інформаційно-комунікаційних технологій. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/307-314.pdf>
3. Нічуговська Л.І. Математична грамотність у європейському вимірі. URL: <http://dspace.uccu.org.ua/handle/123456789/1393>.
4. Олексюк О.Є. Лідерські риси та якості як складові структури особистості лідера. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmdup\\_2017\\_4\\_72](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmdup_2017_4_72)
5. Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми: зб. наук. пр. / Редкол.: І.А.Зязюн (голова) та ін. Київ-Вінниця: ТОВ фірма «Планер», 2014. Вип. 40. 491 с. URL: <https://vspu.net/sit/index.php/sit/issue/view/103>
6. Чорний А.В. Сучасні теорії лідерства: Загальний огляд та структурна модель. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2018. № 9(37). С.78 – 84.
7. Яценко О. Лідерські якості в структурі складових компетентностей менеджерів. *Молодий вчений*. 2016. № 6 (33). С. 496–501.
8. DIGCOMP: A Framework for Developing and Understanding Digital Competance in Europe. URL: <http://www.DIGCOMP.com/stats.htm>.

**В. О. Шабацька,**  
*студентка освітнього рівня «бакалавр»,  
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»;*  
Науковий керівник:  
**Н. В. Резнікова,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри світового господарства і  
міжнародних економічних відносин,  
НН Інститут міжнародних відносин  
Київського національного Університету імені Тараса Шевченка,  
м. Київ*

---

## **ЕКОНОМІЧНЕ ВІДРОДЖЕННЯ КРАЇН АЗІЇ У 1950-1999 РОКАХ**

У капіталістичній епосі виділяють *п'ять періодів розвитку*. Перше місце займає «Золотий вік» (1950-1973рр.) – період, коли показники економічного зростання були, безумовно, найкращими. Наша епоха (так званий «неоліберальний порядок»), починаючи з 1973 року, знаходиться на другому місці. Старий «ліберальний порядок» (1870-1913рр.) був третім за величиною показників зростання. У четвертий період (1913-1950рр.) економічне зростання було явно нижчим від потенційного, очевидно, через дві світові війни і колапс у світовій торгівлі, ринках капіталу та міграції. Найповільніше зростання було зареєстровано на початковому етапі капіталістичного розвитку (1820-1870рр.), коли значні показники зростання стосувалися переважно тільки європейських країн [1].

Якщо аналізувати кожний регіон світу окремо, то їх особисті «золоті віки» припадали на різні періоди часу. Стрімкий економічний розвиток Західної Європи, наприклад, припадав на 1820-1870рр. і на 1950-1973рр. Загалом у більшості країн світу в період 1950-1973рр. спостерігалися значні скачки економічних показників. А от розвиток Азії (не враховуючи Японію) стосується більш пізньої епохи 1973-1999рр., бо до цього вона перебувала у затяжній стагнації, проходячи процес масової деколонізації, побороти наслідки якої було непросто.

Основними причинами такого стрімкого і неочікуваного економічного зростання стали *приплив іноземних інвестицій до країн азійського регіону і лібералізація капіталістичних систем держав*. З 1973р. таким



незайманим, але дуже перспективним регіоном зацікавились інвестори з високорозвинених на той час країн і почали приносити великі капітали. Але для їх ефективного функціонування у «рисових імперіях» необхідно було модернізувати економіку Азії, як відбулося в інших країнах світу задовго до цього. Іноземні інвестори приносили не тільки великі суми грошей, збільшуючи ВВП країн, а і новітні ідеї щодо змін як внутрішніх структур підприємств, так і їх взаємодії з державною політикою, яка до цього в деяких країнах зберігала все ж соціалістичний надмірно контрольючий характер.

Очевидно, економічний рух **Японії** відрізнявся від руху Азії загалом, адже вона була агресором в часи Другої світової війни і одночасно найрозвинутішою країною регіону. Її показники ВВП на душу населення стрімко зростали вже з 1950р. з невеликими зупинками. Першим кроком реабілітації після затяжного воєнного періоду став ряд жорстких заходів і реформ («лінія Доджа»), запропонований урядом США, який згодом став головним гарантом успіху цієї країни. Із середини 1950-х років. почалося 15-річне небачене зростання економіки Японії («*економічне диво*»), у результаті якого змінилося її значення у світі. У 1961-1970рр. темпи економічного зростання становили 11% на рік. У 1968р. Японія посіла друге місце в західному світі за обсягом ВНП. Після швидкого економічного зростання країна зіткнулася з економічними труднощами. Економічна криза 1970-х років. та її наслідки сильно позначилися на Японії [2].

Процес відродження Азії складається з 15 країн, які умовно ділять ще на 2 підгрупи. Перша з них це 7 держав (Китай, Гонконг, Малайзія, Сінгапур, Південна Корея, Тайвань і Таїланд), які були найбільш динамічними елементами світової економіки. 4 з них тепер мають дохід на душу населення в межах західноєвропейського діапазону. У 1999 році сукупний дохід групи становив 5,8 трильйона міжнародних доларів (не набагато нижче сукупного доходу для 12 основних країн Західної Європи і більш ніж удвічі більше за ВВП Японії в 2,6 трильйона доларів). Друга група складається з 8 країн із загальним ВВП у розмірі 3,1 трильйона доларів. Вони мають нижчий дохід на душу населення, ніж перша група, і загалом у 1950-1999 роках швидкість їхнього економічного приросту на душу населення були вдвічі меншими — 2,2% на рік. Але от з 1973 року темпи їхнього зростання були швидшими, ніж у будь-якій частині світу за межами Азії [1].

Процес і причини розвитку першої сімки країн Азії були досить неоднорідними. Подібні шляхи економічного зростання пройшли **Гонконг** і **Сінгапур**. Вони були ринково орієнтованими країнами і зростали, за великим рахунком, за допомогою свого геополітичного, стратегічно-вигідного положення. Але от у Гонконзі вирішальну роль зіграли низька податкова ставка і дешева робоча сила, окрім вигідної позиції посередника між Китаєм і США, а запас цієї країни прямих інвестицій закордон у 1998р. становив 155 мільярдів доларів. Що ж до Сінгапуру, то тут основним поштовхом став авторитарний уряд і його продумана політика, яка вивела країну на небачений рівень як соціального, так і економічного розвитку, із запасом прямих інвестицій на 1998р. у розмірі 48 мільярдів доларів.

Подібний шлях розвитку мав і **Тайвань**. Після закінчення глобального протистояння між Китаєм і СРСР, острів зазнав скрутного становища. Це стало поштовхом до економічних реформ, спрямованих на розвиток експортних галузей. Держава активно сприяла розвитку промисловості і залучала японський досвід й технології для цього. Темпи економічного зростання досягали 10% на рік. Тайвань поряд із Південною Кореєю, Гонконгом і Сінгапуром став однією з найрозвиненіших країн регіону, які отримали назву «азіатські тигри», із загальним запасом прямих інвестицій 38 мільярдів доларів у 1998р [2].

Однією з найуспішніших країн Азії зараз є **Китай**, але його економіка до 1978р. зовсім такою не була. Хоч у 1961р. валова продукція промисловості зросла порівняно з 1957р. на 45%, але в сільському господарстві обстановка погіршилася і валова продукція відповідно знизилася на 26%. Населення міст залишалося невиправдано великим (попри скорочення на 10 млн осіб у 1961р., воно перевищувало показник 1957р. – 99,5 млн осіб – на 27,5 млн), загальна кількість робітників та службовців перевищувала рівень 1957р. на 17 млн. осіб (попри скорочення на 8,7 млн.). Зазначалося зменшення раціону селянина, становище із постачанням міст було дуже напружене. Все це були наслідки так званого «великого стрибка», ініційованого СРСР [3-5].

Починаючи з 1978 року, китайська комуністична діяльність була змінена лібералізацією економіки. Послаблення державного контролю в сільському господарстві було величезним успіхом. Відбулося величезне розширення дрібної промисловості, особливо в сільській місцевості. [1] Важливу роль зіграла також нова зовнішня політика Китаю. Тепер країна активно брала

участь у міжнародній торгівлі, обміні інвестиціями і потоці нових технологій, давала свободу виїзду закордон своїм громадянам і в'їзду іноземців, тим самим зміцнивши міжнародні зв'язки. Темпи зростання ВВП Китаю досягли небачених висот, що не можливо не порівняти з феєричним крахом економіки СРСР (колишнього партнера і «наставника» Китаю).

Щодо **Південної Кореї**, то їй вдалося досягти найшвидшого зростання доходу на душу населення в Азії та світі за останні півстоліття. У 1950-1973рр. він зростав на 5,8% на рік, а вже у 1973-1999рр. — на 6,1%, і такі цифри при дуже високих військових витратах через Корейську війну [1]. Такий результат був досягнений завдяки високій експортній орієнтації економіки, окрім звісно ж її лібералізації. Шлях розвитку цієї держави найбільше нагадує Японію, але от в 1998р. сталась масова криза у багатьох країнах Азії, включаючи Корею. Вона була подолана завдяки великим запозиченням у МВФ і дефляції.

Останніми державами першої групи із стрімким економічним розвитком були **Малайзія і Таїланд**. Пік зростання першої (на 8% щороку) припадає на 1980-і роки, коли уряд вирішив взяти курс на нову економічну політику. Загалом у Малайзії НЕП не досяг повної реалізації через недосяжність її цілей на той момент часу. Таїланд довший період часу прив'язувався до капіталовкладень США, а повної незалежності досяг тільки у 1990-х, коли уряд нарешті звільнився від військових втручань. Економіка цієї країни була зорієнтована на сільське господарство і експорт, лише в 21ст. тут почав активно розвиватись туризм і медична сфера обслуговування. Обидві ці країни також зазнали рецесії 1998р., але вже певною мірою відновились.

Говорячи про Азію, не можна обминути одну з найбільших країн регіону, **Індію**. Вона не увійшла до першої групи держав за розвитком, але все ж свій зліт мала, просто значно пізніше. У 1950-1970рр. представники взяли соціалістичний курс розвитку, залучившись допомогою СРСР, що, на жаль, закінчилось занепадом економіки. І тільки у 1990-х роках Індія почала процедуру лібералізації під керівництвом Н. Рао. Розпочався процес приватизації державного сектору економіки, акціонування частини підприємств державного сектору з метою збільшення надходжень до бюджету. Основною метою уряду був відхід від командно-адміністративних методів управління, які виявилися не ефективними, і розвиток конкурентоспроможної економіки, інтегрованої у міжнародні відносини [2].

Отже, навіть у період «холодної війни» і боротьби між двома силами світу, СРСР і США, Азія спромоглася досягти небачених темпів економічного розвитку. Єдиного «правильного» шляху такого зростання назвати не можна. Так, деякі азійські країни змогли швидше вийти із стагнації, але це залежало від багатьох обставин, не тільки від впливу розвинених держав. Свою роль у розвитку економіки цього регіону звісно ж зіграла лібералізація, а також вигідне положення більшості країн. Зараз Азія продовжує своє зростання і досягає західноєвропейських і американських рівнів життя.

---

#### Список використаних джерел:

1. The World Economy – A Millennial Perspective. URL: <https://www.oecd.org/dev/world-economy-millennial-perspective-historical-statistics.htm>
2. Гісем О. В., Мартинюк О. О. Всесвітня історія (Профільний рівень). 2019. URL: <https://lib.imzo.gov.ua/yelektronn-vers-pdruchnikv/11-klas/5-vsesvtnya-storya-11-klas/vsesvtnya-storya-proflniy-rven-pdruchnik-dlya-11-klasu-zakladv-zagalno-seredno-osvti--gsem-o-v-martinyuk-o-o/>
3. Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв'язків. *Економіка України*. 2020. № 12. С. 77-80.
4. Резнікова Н.В. Економічні виклики незалежності: конфлікт інтересів в умовах глобальної взаємодії. *Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право*. 2013. №1. С. 181-187.
5. Резнікова Н.В. Теоретико-методологічні засади визначення економічної залежності в умовах двополярного зонування світової економіки. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2012. № 4 (63). С.38-42.

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

---

## **АНАЛІЗ ВПЛИВУ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ НА МІЖНАРОДНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК**

Російсько-українська війна впливатиме на глобальну економічну кон'юнктуру розвинених країн [1; 2] і країн, що розвиваються [3], каналами міжнародної торгівлі, що чинить вплив на стан енергетичної і продовольчої безпеки у всьому світі, а також впливатиме на тенденції розвитку великого, середнього і малого бізнесу [4]. Україна та Росія є важливими гравцями на міжнародній арені на ринках агропродовольчої продукції та паливної енергетики. Разом на ці країни припадає 53% частки світової торгівлі соняшниковою олією та насінням і 27% частки світової торгівлі пшеницею [5]. Через війну ціни на продукти харчування та паливо вже стрімко зростають, що різко прискорює інфляцію в багатьох країнах. Особливо тривожним є вплив кризи на продовольчий фронт. Деякі країни особливо залежать від агропродовольчої продукції з України та країни-агресора. Це країни з передусім низьким рівнем життя, котрі найбільше постраждають від війни в Україні, тому що імпорتنий кошик найбідніших країн має переважну частку тієї продукції на яку, ймовірно, очікується зростання цін через триваючу війну в Україні.

Згідно з попередніми оцінками Цільової групи ООН з реагування на глобальні кризи (GCRG), понад 70% африканських економік піддаються серйозному ризику через війну Росії в Україні [5]. Відтак, негативний вплив на розподіл ресурсів, вплине, перш за все, на найбідніші верстви населення, оскільки, непропорційна висока частка їх доходів витрачається саме на продукти харчування. Близько 69 економік з населенням 1,2 мільярда людей у світі серйозно або значною мірою піддаються харчовому, енергетичному та фінансовому шоку [6].

У цьому контексті, а також з огляду на потрясіння в країні, зміну клімату, обмеження на експорт, деякі регіони можуть опинитися під загро-

зою продовольчої кризи, особливо якщо буде збільшення цін на добрива, все це негативно вплине на наступний сільськогосподарський сезон. Довгострокові наслідки зростання цін на продукти харчування важко передбачити, але, враховуючи деякі можливі тривожні тенденції, можна зробити висновок, що політична нестабільність і зростання цін на продукти харчування тісно корелюються.

Також негативних наслідків від рецесії та російських санкцій зазнають країни Кавказу та Центральної Азії. Тісні торговельні зв'язки та платіжні системи призведуть до скорочення торгівлі, грошових переказів, інвестицій та туризму, що негативно вплине на зростання інфляційного тиску. Тиск на ціни на продукти харчування в Азії буде пом'якшеним за рахунок місцевого виробника і більшою залежністю регіону від рису, ніж від пшениці. Дорогий імпорт продуктів харчування та енергії призведе до зростання споживчих цін, хоча субсидії та обмеження на ціни на паливо, продукти харчування та добрива можуть пом'якшити негайний вплив, хоча й на шкоду бюджетним витратам.

Імпортери нафти з АСЕАН, Індії та сусідніх країн, включаючи деякі острови Тихого океану, найбільше постраждають від поточних операцій. Це може посилитися через зниження туризму в країнах, які покладаються на російські візиту. У той же час, якщо розглядати ситуацію країн Європейського регіону, які безпосередньо залежать від імпорту палива, то можна побачити тенденцію до погіршення їх платіжного балансу. Енергетика є важливим ресурсом для Європи, а Росія є ключовим джерелом імпорту природного газу. Більш широкі порушення ланцюга поставок також можуть мати значні наслідки. Ці наслідки підживлять інфляцію та сповільнять відновлення після пандемії. Східна Європа відчує зростання витрат на фінансування великої хвилі біженців. ООН свідчить про те, що більше ніж 3 мільйонів людей, нещодавно втекли з України. Також ООН заявили, що зараз це найшвидше зростаюча криза біженців у Європі з часів Другої світової війни [13; 14].

У часи підвищеної невизначеності та нестабільності, великі обсяги багатства переходять у безпечні притулки. Перехід фінансових інвесторів від активів з високим ризиком, таких як боргові цінні папери на ринках, що розвиваються, до безпечних притулків, таких як державні боргові інструменти, у країнах з розвинутою економікою, може посилити тиск на валютні курси країн і сальдо зовнішнього рахунку капіталу. Це потребує розвитку економічного зміцнення внутрішньої монетарної ситуації і може призвести до послаблення зростання та значного зни-

ження рівня ВВП та доходів у цих країнах. Не можна ігнорувати можливість утворення замкненого кола, спричиненим розпродажем активів, девальвацією валютного курсу та зростанням зовнішніх боргових зобов'язань.

Аналогічно, не можна зневажати той факт, що значне підвищення цін на нафту та газ може перенаправити інвестиції у видобувну промисловість та виробництво енергії на основі викопного палива, ризикуючи переломити тенденцію до використання відновлюваної енергії, яка була зафіксована за останні 5-10 років. Взяти разом, ці зміни – в позиціях інвестицій та активів (тобто зворотний рух капіталу) – створюють серйозний ризик вилучення з фінансування нових та міжнародних проектів у країнах цього регіону, а також конфлікту з іншими економіками та тиску на інвестиції в країнах, що розвиваються, особливо в інфраструктурі та секторах, що мають відношення до Цілей сталого розвитку [7-9].

Іншими словами, війна в Україні ставить політиків у розвинених країнах у скрутне становище. Висока інфляція посилює тиск на посилення монетарної політики шляхом підвищення процентних ставок [10; 11]. Однак період кризи, викликаний війною та потенційними фінансовими потрясіннями, може змусити центральні банки відкласти посилення, а натомість – ще більше збільшити пропозицію ліквідності [12]. У цьому сценарії купівля облігацій може відбуватися разом із зростанням процентних ставок. Зростання боргового тягаря разом із значним збільшенням витрат країни на клімат і тривалими наслідками пандемії та шоків цін на сировину явно збільшують ризик боргової кризи в країнах, що розвиваються. Підвищення ставок разом із фінансовими потрясіннями завдало б подвійного удару по економіці, що розвивається, зі зростання процентних ставок та збільшення волатильності на товарних і ф'ючерсних ринках облігацій, що призведе до тиску на обмінний курс.

Поєднання дуже високих цін на продукти харчування та паливо, політичну ситуацію у регіоні та фінансові витрати на біженців чинитимуть сильний тиск на домогосподарства в країнах, що розвиваються: реальні доходи будуть знижені, а економічне зростання буде обмежено. Навіть за відсутності хаотичних рухів на фінансових ринках країни, що розвиваються, стикатимуться з серйозними обмеженнями для зростання та розвитку. Війна в Україні напряму вплине на ситуацію в Африканському регіоні та може стати причиною голоду. Відтак російсько-українська війна суттєво вплине на міжнародну торгівлю та розвиток країн та регіонів у світі.

### Список використаних джерел:

1. 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.
2. Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Ретроспективний аналіз альтернативних підходів до виокремлення розвинених країн: фінансовий, індустриальний, цифровий та інноваційний виміри розвитку. *Ефективна економіка*. 2020. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8172>
3. 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.
4. Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Тенденції розвитку малого і середнього бізнесу та його вплив на економічну кон'юнктуру і конкурентоспроможність розвинених країн. *Економіка та держава*. 2020. № 10. С. 4-14.
5. Paul M. Russia's invasion of Ukraine has put pressure on global food, energy supplies; and Africa is most affected. 2022. URL: <https://cutt.ly/TGwQTmx>
6. Twitter by United Nation. URL:<https://twitter.com/UN/status/1503792553266659332>
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. Іващенко О.А. Системна екологічна криза як предмет міждисциплінарних досліджень. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2018. URL: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ecn/article/view/3462>.
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., Рубцова М.Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с.
12. How War in Ukraine Is Reverberating Across World's Regions. URL: <https://blogs.imf.org/2022/03/15/how-war-in-ukraine-is-reverberating-across-worlds-regions/>
13. United Nations Conference on Trade and Development. URL: <https://unctad.org/>
14. The United Nations Secretary-General «Brief no1: impact of war in ukraine on food, energy and finance systems». URL: <https://news.un.org/pages/wp-content/uploads/2022/04/UN-GCRG-Brief-1.pdf>



**О. В. Щирська,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **ОСНОВИ БІЗНЕСУ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РОЗРІЗІ СТАТИСТИЧНИХ ПАРАМЕТРІВ**

У сучасних дослідженнях у сфері статистичних параметрів процесів господарювання підприємств різних видів економічної діяльності, бізнес-моделі є однією з областей, що найактивніше вивчаються. Інтерес до цієї проблематики в першу чергу викликаний потребою бізнесу в цілісному розумінні своєї діяльності, усього спектру механізмів, які використовуються для створення і пропозиції цінності споживачу, а також отримання доходів від цієї діяльності. Поняття «бізнес-модель» нерозривно пов'язано з проблематикою міжфірмових взаємодій підприємств різних видів економічної діяльності, оскільки цінність створюється спільно численними компаніями, що взаємодіють на ринку.

Незважаючи на те що багато дослідників розглядають бізнес-модель в якості окремої одиниці аналізу, питання про її єдиний теоретичний фундамент як і раніше залишається відкритим. Для узагальнення напрямів дослідження бізнес-моделей, необхідно окреслити концептуальні основи цього поняття, його структуру і зв'язки із стратегією компанії.

Уніфіковані бізнес-моделі мають певні схожі характеристики, однотипну структуру, єдину мету застосування в бізнесі підприємств різних видів економічної діяльності, але з точки зору А. Остервальдера «...кожній бізнес-моделі притаманний свій стиль» [1].

Основою уособлення стилю бізнес-моделі є концепція, як зазначає Г. Чесбро, «...необхідна для того, щоб поєднати ідеї і технології з їх економічними результатами» [2].

А. Остервальдер виділяє наступні концепції формування бізнес-моделі підприємства: поділу, «довгого хвоста», багатосторонніх платформ, FREE і відкритих бізнес-моделей [1]. Враховуючи специфіку підприємств різних видів економічної діяльності, для економічного простору України характерні три концепції – «поділу», FREE та відкритих бізнес-моделей.

Концепція «поділу» передбачає наявність трьох фундаментальних форм бізнес-діяльності: бізнес, орієнтований на клієнтів, бізнес, орієнтований на інновації, і бізнес, орієнтований на інфраструктуру. Підприємства різних видів діяльності мають свої економічні, конкурентні і правила взаємодії в соціальному середовищі. Зазначені складові і формують бізнес-модель процесу господарювання.

Бізнес-моделі концепції «FREE» формуються з урахуванням того, що один значимий споживчий сегмент може протягом тривалого часу отримувати вигоду від безкоштовної пропозиції. Безкоштовна пропозиція існує в бізнес-моделях різних форматів. Фінансування споживачів, які нічого не платять, здійснюється за рахунок іншої частини бізнес-моделі або іншим споживчим сегментом.

Концепція «відкритих бізнес-моделей» передбачає створення і збереження цінності за рахунок співпраці із зовнішніми партнерами. Це може здійснюватися «ззовні» – за допомогою використання зовнішніх ідей або ж «зсередини» – шляхом надання стороннім партнерам ідей або активів, які не затребувані підприємством [1].

Зазначені аспекти концептуальної складової різних бізнес-моделей формують нові запити до статистичних спостережень. Статистика – чисельне відображення найрізноманітніших соціальних процесів. Але чи має місце статистика у бізнесі? Ухвалення ділових рішень за умов інформаційної невизначеності відносно обставин, ризиків і перспектив їх динаміки під впливом різних чинників вимагає уміння правильно використати кількісні, якісні дані, а також навичок оцінювання їх відносності, повноти, достовірності.

Вважаючи, що для прийняття вірного бізнес-рішення досить тільки чуття і досвіду, що мається, підприємець тим самим позбавляє себе великого об'єму кількісної і якісної інформації про тенденції ринку, зовнішнє середовище, галузеві особливості, що притаманні підприємствам різних видів економічної діяльності. Статистичні дані відбивають стан певних явищ, по яких можна стежити за їх динамікою, зростанням, спадом. Такі цифри допомагають стежити також за тенденціями. В результаті з'являється матеріал для аналізу, порівняння показників, виявлення невідповідності загальним тенденціям, характеристикам.

Державна служба статистики України (Держстат) видає високоякісні збірники статистики підприємництва. Для задоволення попиту різних зацікавлених сторін, Держстат компілює декілька статистичних масивів

стосовно ділової активності, що подають розбивку даних, які зазвичай інші країни не формують. Наприклад, це стосується статистики структури ділової активності, де МСП визначають як за показником чисельності найманих працівників, так і за обсягом реалізованої продукції [3]. Особливе значення для розвитку бізнесу підприємств різних видів економічної діяльності має велике значення регіональна статистика.

Крім того, статистичні методи дозволяють точно зібрати інформацію про структуру ринку, напрями його розвитку, визначити вплив окремих чинників на отримані бізнес-результати, спрогнозувати вірогідність досягнення конкретних цілей. Існує певний метод, при якому спільно використовуються статистика у бізнесі і прогнозування збільшення доходів.

Вимагається збудувати графік доходів за два останні роки. Бажано, щомісячний. За наявності такого графіку підприємець зможе порівняти прибуток і доход. Найефективнішим показником тут буде загальний (валовий) прибуток. Необхідно відстежувати пікове зростання продажів і співвідносити їх з подіями, що відбуваються у той час. Так, наприклад, зростанню попиту на прохолодні напої, морозиво, кондиціонери, спліт-системи сприяє сильна жара.

Але при аналізі статистичних відомостей не варто відкидати людський чинник. Саме він може стати кінцевою причиною зростання і спаду об'ємів продажів як зовнішній соціальний фактор на тлі зниження рівня платоспроможності громадян. В межах підприємства, людський чинник, виступає як внутрішній фактор, що може при задоволенні потреб працівників (соціальна захищеність, висока оплата праці, гнучкий графік роботи, додаткові пільги та преференції тощо) позитивно впливати на якість та результати виконання поставлених стратегічних завдань господарювання підприємств різних видів економічної діяльності.

Нині існує спеціально розроблене програмне забезпечення, що дозволяє максимально ефективно обробляти статистичні дані.

Так, до просунутих модулів програми, що знаходять широке застосування у бізнесі, відноситься модуль прогнозування часових рядів. Він включає методи прикладної статистики, а саме:

- адаптивні моделі;
- розрахунок кривих зростання;
- методи ковзаючого середнього–авторегресії;
- аналіз Фур'є;

- механізми виміру якості моделей, вибору кращої моделі;
- згладжування часових рядів;
- застосування, розрахунок цифрових фільтрів.

За допомогою таких програм можуть вирішуватися наступні завдання бізнесу:

- прогнозування попиту, цінового діапазону товару;
- вибір оптимальних параметрів складських запасів для будь-якої кількості запропонованих позицій;
- аналіз споживчого кошику в конкретному регіоні, населеному пункті;
- дослідження клієнтських переваг (у тому числі, аналіз анкет), диференціація клієнтів за основними ознаками;
- аналіз відвідуваності магазинів;
- порівняльний аналіз постачальників;
- класифікація продукції за її споживчими якостями;
- сегментація, фрагментація ринку;
- аналіз ефективності рекламної кампанії, що проводиться.

Таким чином, статистика у бізнесі виступає базовою інформаційною основою для ухвалення обґрунтованих стратегічних рішень в реальних ринкових умовах. Вона також наочно відображає стан, динаміку, ефективність бізнес-процесів, що відбуваються, в теперішньому і минулому часі. І крім того, сприяє розвитку досвіду, імперативної (практичної) інтуїції фахівців, бізнесменів, забезпечує прийняття своєчасних та зважених рішень.

---

#### **Список використаних джерел:**

1. Osterwalder A., Pigneur Y. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. John Wiley & Sons, Business & Economics, 2010. 288 pp.
2. Chesbrough H., Rosenbloom R. The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies. *Industrial and Corporate Change*. 2002. № 11(3). P. 529–555.
3. Збірник статистики підприємництва в Україні: 2018. URL: <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Compendium-Entreprise-Statistics-Ukraine-2018-Ukrainian.pdf>

**О. А. Юрченко,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

---

## **ЗВІТНІСТЬ У ФОРМАТІ XBRL: ВИМОГИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ПОДАННЯ**

У сучасних умовах однією з головних конкурентних переваг господарюючого суб'єкта є наявність достовірної інформації, яка характеризує фінансово-господарську діяльність фірми та надає можливості для ефективного прийняття рішень. Система бухгалтерського обліку є основою інформаційного забезпечення прийняття рішень та інструментом збору, накопичення, узагальнення, систематизації та передачі облікових даних для задоволення інтересів зацікавлених стейкхолдерів. Розширення інтересів користувачів звітності диктує необхідність розробки та вдосконалення теоретичних основ фінансової звітності, що лежать в основі їхньої інформації, оскільки ефективність рішень залежить від якості джерел інформації, які використовуються для їх обґрунтування та прийняття.

Починаючи з 2020 року деякі вітчизняні суб'єкти господарювання подають фінансову звітність контролюючим органам у форматі XBRL. Такий підхід поширений у міжнародній практиці, але є абсолютно новим для українського бізнесу [1].

XBRL (eXtensible Business Reporting Language) є міжнародним стандартом для подання фінансової звітності за МСФЗ в електронному вигляді. Цей формат популярний у всьому світі, оскільки дозволяє обробляти великий обсяг якісних і кількісних показників. XBRL-формат заснований на взаємозв'язку між методичними даними, викладеними у таксономії і описаними поняттями.

Таксономію слід розуміти як систему класифікації, яку можна використовувати для ідентифікації та структурування облікової інформації, щоб зацікавлені користувачі могли її шукати та обробляти.

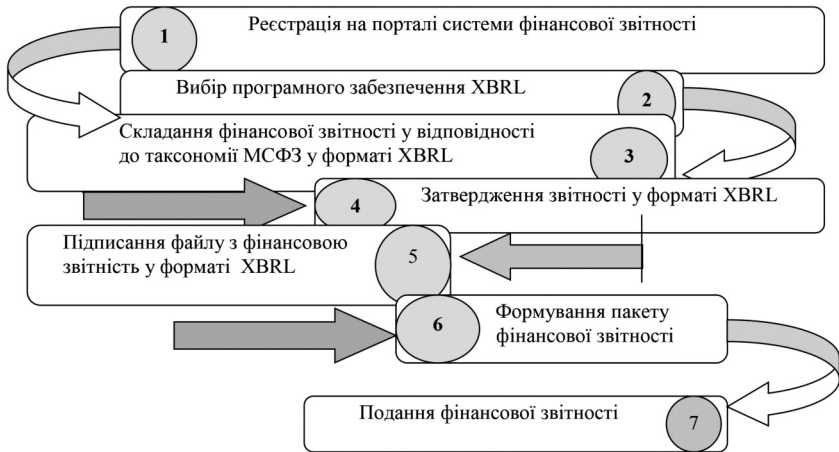
Таксономія UA XBRL МСФЗ — таксономія фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності в Україні, затверджена Міністерством фінансів України, яка адаптована до особливостей складання фінансової звітності в Україні і містить також звіт аудитора і звіт про управління [3].

На сьогодні звітувати у форматі XBRL проводять: підприємства, що становлять суспільний інтерес; публічні акціонерні товариства; суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність, пов'язані з видобутком корисних копалин на території України; підприємства, які здійснюють господарську діяльність за видами, перелік яких визначено постановою Кабінету міністрів №419 [5].

Таксономія фінансової звітності заснована на форматі XBRL полягає у відкритому електронному представленні статей фінансової звітності. Технічними перевагами XBRL є:

- введення та виведення даних здійснюються автоматично без додаткового перетворення;
- оптимізація витрат на процес формування статей фінансової звітності за рахунок автоматизації та стандартизації бізнес-процесів;
- порівняння облікових даних відбувається автоматично;
- зменшити час прийняття рішень на основі фінансових звітів, оскільки дані відстежуються автоматично;
- відсутність маніпуляції обліковими даними та зосередження уваги на їх аналізі;
- скорочення часу на підготовку та передачу відповідей контрагентам;

На рис. 1 зображено основні етапи формування та подання суб'єктами бізнесу електронної фінансової звітності у форматі XBRL.



**Рис.1. Етапи формування та подання фінансової звітності у форматі XBRL**

*Джерело: розроблено автором*

За порушення господарюючим суб'єктом порядку оприлюднення фінансової звітності або консолідованої фінансової звітності у форматі XBRL разом з аудиторським висновком накладається штраф від 1000 до 2000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (17 000 – 34 000 грн.). Повторне (протягом одного року) порушення карається штрафом від 2 000 до 3 000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (34 000 – 51 000 грн.).

Отже, поява електронної звітності вимагає від суб'єктів бізнесу використання універсальних стандартів фінансової звітності. Однією з тенденцій розвитку звітності є використання популярного формату XBRL. За результатами проведеного дослідження визначено вимоги, розкриті переваги та етапи формування і подання фінансової звітності у форматі XBRL.

---

#### Список використаних джерел:

1. Застосування XBRL: що потрібно знати про новий стандарт звітування та як це працює у світі. *Бухгалтер&Закон*. №37–38. URL: [https://bz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/BZ0118832](https://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ0118832)
2. Калітенко Д. О. Аксономія та аналітична інтерпретація фінансової звітності підприємства суспільного інтересу URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19\\_2\\_2018ua/5.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_2_2018ua/5.pdf)
3. Кулик В.А., Левченко З.М., Єрмолаєва М.В. Таксономія фінансової звітності за міжнародними стандартами *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2021. Вип. 41. С. 81-84. URL: <http://ejournal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/711/696>
4. Кулик В.А., Шпигун Є.О. Необхідність застосування розширеної мови ділової звітності (XBRL) у процесі формування звітності вітчизняних підприємств. Всеукраїнська науково-практична on-line конференції аспірантів, молодих учених та студентів, присвяченої Дню науки (м. Житомир, 10 травня 2016 р.). Житомир, 2016. С. 32–33.
5. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень: Закон України від 05.10.2017 № 2164-VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>

Наукове видання

**БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

*МАТЕРІАЛИ ІХ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ*

*В авторській редакції*

**Відповідальні за випуск:**  
кандидат економічних наук, доцент **О. А. Іващенко**  
кандидат економічних наук, доцент **О. М. Мотузка**  
**Комп'ютерна верстка: Т. С. Пшенична**

Підписано до друку 02.06.2022 р.  
Формат 60x84/16. Друк офсетний  
Гарнітура TimesNewRoman. Умов. друк. арк.: 24.2  
Наклад прим.: 300. Замовлення № 127

Видавець: ТОВ «НВП «Інтерсервіс»  
м. Київ, вул. Бориспільська, 9  
Свідоцтво: серія ДК № 3534 від 24.07.2009 р.

Виготовлювач: СПД Андрієвська Л. В.  
м. Київ, вул. Бориспільська, 9  
Свідоцтво: серія В03 № 919546 від 19.09.2004 р.