

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН, ПОЛІТОЛОГІЇ ТА СОЦІОЛОГІЇ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА  
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**Сучасні теоретичні та практичні  
аспекти антикризового  
регулювання економіки  
в умовах європейської інтеграції**

ВСЕУКРАЇНСЬКА  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**31 жовтня 2020 року**

Конференцію організовано у межах проекту ЕРАЗМУС+  
611599-EPP-1-2019-1-UA-EPPJMO-MODULE  
«Соціальне та економічне включення біженців та мігрантів  
до Європейського Союзу: виклики для України»,  
який фінансується з боку Європейського Союзу

With the support of the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



Одеса  
2020

УДК 338.246.025:339.924ЄС(063)

С 91

**Організаційний та програмний комітет:**

**Горняк О. В.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки ОНУ імені І. І. Мечникова.

**Якубовський С. О.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

**Ломачинська І. А.** – кандидат економічних наук, доцент, заступник декана економіко-правового факультету ОНУ імені І. І. Мечникова.

**Ніколаєв Ю. О.** – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

**Родіонова Т. А.** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

**Кифак А. О.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

**Цевух Ю. О.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

**Крючкова Н. М.** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва ОНУ імені І. І. Мечникова.

**Відповідальний за випуск:**

**Якубовський Сергій Олексійович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

**Сучасні теоретичні та практичні аспекти антикризового регулювання економіки в умовах європейської інтеграції:**  
С 91 матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 31 жовтня 2020 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2020. – 168 с.

ISBN 978-617-7326-52-5

Викладено тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні теоретичні та практичні аспекти антикризового регулювання економіки в умовах європейської інтеграції», яка відбулася у м. Одеса 31 жовтня 2020 року.

**338.246.025:339.924ЄС(063)**

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Красота О. В.**

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ІНКЛЮЗІЇ У СТИМУЛЮВАННІ  
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ І СКОРОЧЕННІ НЕРІВНОСТІ.....7

### СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Бендяк А. В., Уханова І. О.**

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА СТАН ТА ДИНАМІКУ СВІТОВОГО РИНКУ  
ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ.....11

**Зварич І. Я.**

ОСОБЛИВОСТІ УТВОРЕННЯ І ПЕРЕРОБКИ  
ВТОРИННОЇ СИРОВИНИ В УКРАЇНІ  
ПРИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ.....14

**Казарновська Т. О., Кифак А. О.**

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ПОЗИЦІЙ  
КРАЇН ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ.....17

**Качановська М. С., Якубовський С. О.**

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЧЛЕНСТВА В ЄС ДЛЯ ФРАНЦІЇ:  
ЧИ МОЖЛИВИЙ ФРЕКЗІТ?.....21

**Киян Д. О., Кифак А.О.**

ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА  
МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЗИЦІЇ КОЛУМБІЇ.....24

**Kohut Maryana**

IMPACT OF COVID-19 ON THE TECHNOLOGY MARKET .....27

**Сісоян М. М., Родіонова Т. А.**

ОЦІНКА ДОХІДНОСТІ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ  
ФІНЛЯНДІЇ ТА ЕСТОНІЇ.....29

**Сотченко Є. В.**

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ СУЧАСНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ  
МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ ЗА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ  
ТОРГОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ.....32

**Хлівняк І. В.**

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ  
В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ .....36

**Шишкіна В. І.**

СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА ПОТОЧНОГО РАХУНКУ  
НІМЕЧЧИНИ ТА ФРАНЦІЇ .....39

### **СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

<b>Гусєв А. О.</b> ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ.....	43
<b>Казьмір В. А.</b> РИНОК ЗЕРНА: ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ .....	45
<b>Кулик В. В.</b> АНАЛІЗ АГРЕГОВАНИХ ВИТРАТ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В МОДЕЛІ ЛЕОНТЬЄВА ТА ЇХ ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ.....	47
<b>Матвієнко С. М., Вергун А. М.</b> РОЗВИТОК ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ .....	52
<b>Машталер О. В.</b> ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ІННОВАЦІЙНОМУ ТАБЛО.....	56
<b>Прима О. О.</b> МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПРІОРИТЕТІВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	60
<b>Ухналь Н. М.</b> ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ОБ'ЄКТІВ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ІНСТРУМЕНТ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ .....	63
<b>Федірко Н. В., Кисельова Ю. М.</b> СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТОЗАЛЕЖНІСТЮ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	68

### **СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<b>Дадаєва С. І.</b> УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ З УРАХУВАННЯМ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	73
<b>Іванейко О. Я., Барановська С. П.</b> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ .....	76
<b>Кудельський В. Е.</b> КОНСАЛТИНГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....	78
<b>Лепіска М. О.</b> ВПЛИВ КОМУНІКАЦІЙНИХ БАР'ЄРІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМУНІКАЦІЙ ПРИ СТРАХУВАННІ В АГРОБІЗНЕСІ .....	82
<b>Малов В. В.</b> ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В НАФТОВИДОБУВАННІ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ В МЕХАНІЗМІ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В НАФТОВИДОБУВНИХ КОМПАНІЯХ.....	86

<b>Монтрін І. І., Малоголова А. В.</b> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «НОВА ПОШТА»)	89
<b>Несенюк Є. С.</b> АНТИКРИЗОВЕ СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	91
<b>Побережна З. М.</b> ФОРМУВАННЯ СТАТЕГІЧНОЇ КАРТИ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ НА ПРИКЛАДІ «МОТОР СІЧ»	95
<b>Рибалкіна А. О.</b> АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА	98
<b>Сохацький Д. О.</b> ВПЛИВ КІЛЬКОСТІ ВИКОРИСТАНИХ ВХІДНИХ РЕСУРСІВ НА ЗАГАЛЬНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА	101
<b>СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Беля А. Р.</b> РОЛЬ ГРОМАДСЬКОГО КОНТРОЛЮ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ОЦІНКУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ ОТГ	104
<b>Кошова Л. М., Скаченко Т. А.</b> ОСНОВНІ АСПЕКТИ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ КОРОНАВІРУСНОЇ ІНФЕКЦІЇ	108
<b>Тищенко О. П.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК	112
<b>СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>	
<b>Веклич О. О.</b> СУЧАСНИЙ СТАН РОЗРОБЛЕННЯ ПРОБЛЕМАТИКИ ВАРТІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ЕКОСИСТЕМНИХ АКТИВІВ	117
<b>Кухта П. В., Дімов І. А.</b> ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У СВІТІ	121
<b>Минич Ю. В., Суржик Ю. О., Яковенко С. Л.</b> ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО СУПРОВОДЖЕННЯ РЕНТНИХ ПЛАТЕЖІВ В ГАЛУЗІ НАДРОКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ НА ПІДСТАВІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ	124

## **СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Маслов В. О.**

МОДЕЛІ, ФОРМИ ТА МЕХАНІЗМИ

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ ..... 127

**Палагусинець Р. В.**

ДОБІР КАДРІВ ДЛЯ РОБОТИ В ДИПЛОМАТИЧНИХ СЛУЖБАХ ..... 129

## **СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

**Безпалій Р. В.**

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ

ЦИФРОВИХ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ..... 134

**Масюк О. Є.**

АНТИКРИЗОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В РАМКАХ БАЗЕЛЬСЬКОЇ УГОДИ III ..... 137

**Свистун А. О.**

ДЕРЖАВНІ БАНКИ РОЗВИТКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ

ФІСКАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ..... 140

**Стирський М. В.**

КОНКУРЕНЦІЯ У БІРЖОВОМУ СЕГМЕНТІ

РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ..... 144

**Штейнгауз Д. О.**

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ  
ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ

РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ ..... 148

## **СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Коренда Я. В.**

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА..... 151

**Красножон К. О.**

ПРОБЛЕМИ АУДИТУ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВ ..... 153

**Мендусь А. І.**

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ТА КРИТЕРІЇ ЇХ ВИЗНАННЯ.. 155

**Покора Ю. О.**

КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ..... 159

## **СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Скопєнь М. М., Будя О. П.**

ОДИН ІЗ ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ

ОПТИМАЛЬНОГО ВИБОРУ ТА АНАЛІЗУ

ПЕРИФЕРІЙНИХ ПРИСТРОЇВ КОМП'ЮТЕРНИХ СИСТЕМ..... 162

# СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Красота О. В.**

*доцент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

## **РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ІНКЛЮЗІЇ У СТИМУЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ І СКОРОЧЕННІ НЕРІВНОСТІ**

Соціально-економічна нерівність не є продуктом виключно сучасного суспільства, а притаманна будь-якому суспільству в певний історичний період. Нерівність існувала завжди, навіть у своїх найпримітивніших формах – за статевою, віковою ознакою, у доходах, владі, освіті, престижності занять, у доступі до ресурсів тощо. Якщо раніше нерівність була незначною, то з розвитком суспільства вона посилювалась і поділяла людей на різні соціальні верстви. Крім того, соціально-економічна нерівність зростала не тільки в межах окремих країн, а і на світовому рівні.

Соціально-економічна нерівність, яку переважно ототожнюють із нерівністю у доходах і майновою нерівністю, негативно позначається на економічному зростанні і рівні добробуту громадян. Так, нерівність в доходах збільшилася майже в усіх регіонах світу в останні десятиліття, проте з різною швидкістю. Починаючи з 1980 р., вона швидко зросла у Північній Америці та Азії, помірно зросла в Європі та зафіксувалася на надзвичайно високих рівнях на Близькому Сході, в Африці на південь від Сахари та Бразилії. Прогнозується також зростання глобальної нерівності й у подальшому, до 2050 року [1].

Крім того, спостерігається невпинне зростання майнової нерівності як на рівні окремих країн, так і в глобальному масштабі. Так, частка топ 1% глобального багатства зросла з 25–30% у 1980-х роках до 40% у 2016 році [2].

Побороти або абсолютно знищити соціально-економічну нерівність неможливо. Нерівність – це іманентне сучасному суспільству явище, а обіцянки подолати її – це популізм у передвиборчих перегонах або прояв конкурентної боротьби окремих осіб або політичних партій за майбутній електорат. Тому доцільно ставити питання не подолання, а скорочення нерівності, що, звичайно, є достатньо складним завданням.

Поширеною світовою практикою зменшення рівня диференціації суспільства і обмеження нерівності є регулювання доходів (через

законодавче встановлення мінімальних соціальних стандартів – прожиткового мінімуму, мінімальної зарплати) та соціальний захист населення (через перерозподіл доходів, соціальне страхування). Така політика базується на домінуючій концепції другої половини ХХ ст. держави загального добробуту. Її основною ідеєю є активна роль держави у боротьбі із бідністю, у підтримці мінімально необхідного рівня життя найменш соціально захищених верств населення. Проте пересічні громадяни у цьому випадку є пасивними учасниками процесу і позбавлені мотивації до продуктивної діяльності.

Вважаємо, що така політика соціального захисту дещо втратило свою актуальність. Скорочення нерівності і диференціації суспільства через перерозподільчу систему на користь найбідніших може дати лише короткострокове покращення. Надання значної кількості різноманітних соціальних виплат має подвійний результат: з одного боку, сприяє зменшенню нерівності у суспільстві, а з іншого боку, має зворотню дію – чим більше фінансових ресурсів держава витрачає на надання соціальної допомоги, тим більшою є втрата населенням мотивації до власного розвитку.

Стійкий позитивний результат може з'явитися лише тоді, коли виключені (ексклюзивні) особи отримуватимуть дедалі більше доступу до ресурсів і можливостей включитися у всі сфери суспільного життя. Звичайно, існують категорії населення, які апріорі не можуть конкурувати з іншими. Це так звані ексклюзивні особи – найуразливіші верстви населення, люди з обмеженими фізичними і психологічними можливостями, жертви непередбачуваних обставин тощо, які повністю або частково виключаються з повної участі в суспільстві, в якому вони живуть. І цілком справедливо, коли суспільство надає їм цілеспрямовану адресну підтримку. Однак коли державна підтримка найслабших перетворюється на підсаджування цілих верств населення «на голку» соціальної допомоги, то це прямий шлях до занепаду.

Доцільно ставити завдання скорочення нерівності в інший спосіб, аніж через перерозподільчу систему. Оскільки від соціально-економічної нерівності найбільше потерпають ті, хто складають групу ексклюзивних осіб, то вирішувати проблему, вважаємо, треба на основі інклюзивного підходу. Зменшити нерівність можна за допомогою соціальної інклюзії, тобто через надання рівних можливостей усім членам суспільства у доступі до всіх ресурсів та благ. Включення кожного до економічного, соціального, громадянського (публічного) і політичного життя суспільства сприятиме розвитку людського капіталу, а це, в свою чергу, є важливим фактором забезпечення стабільних темпів економічного зростання. Саме соціальна інклюзія є адекватною реакцією на обмеження подальшої поляризації суспільства і альтернативою перерозподільчій системі.



Концепція соціальної інклюзії є відносно новою, а термін і дотепер не має універсального визначення. Зазначена концепція бере свій початок із теорії соціальної ексклюзії, яка сформувалася на початку 70-х рр. ХХ ст. у Франції, тому розглядається у більшості досліджень як протиставлення поняттю «соціальна ексклюзія». Проте вже наприкінці 1980-х років концепція соціальної інклюзії була прийнята Європейським Союзом як ключове поняття соціальної політики і в багатьох випадках замінила концепцію бідності. У подальшому дана концепція почала сприйматися як бажана мета розвитку у все більш нерівному світі, де постійно зростають розрив у доходах, конфлікти та поляризація суспільства. Так, ще під час Світового саміту із соціального розвитку (World Summit for Social Development), що відбувся у 1995 р., соціальна інклюзія була визнана ключовою метою разом із цілями економічної політики урядів різних країн щодо забезпечення повної зайнятості та зменшення бідності. Крім того, зроблено важливий висновок, що відсутність інклюзії унеможливорює стійке економічне зростання [3].

Узагальнення теоретичних підходів до поняття соціальної інклюзії дає підстави визначати її як спосіб усунення бар'єрів, якими є економічна нерівність і бідність, на шляху до участі й доступу до ресурсів і можливостей [4]; як процес, спрямований суспільством на боротьбу з бідністю і соціальним відторгненням (ексклюзію) [5].

Наше бачення *соціальної інклюзії* полягає в тому, що це не просто протилежне соціальній ексклюзії поняття, а така бажана ситуація, при якій всі члени суспільства мають достатні можливості й доступ до споживання благ, володіння ресурсами, процесів управління для повноправної і повноцінної участі в усіх сферах суспільного життя.

Соціальна інклюзія забезпечує рівні можливості всіх економічних суб'єктів для реалізації свого людського потенціалу незалежно від соціально-економічних умов, статі, місця проживання, етнічних коренів. Вона зміщує акцент на розвиток людини, підвищення її добробуту, зниження рівня бідності і нерівності; спрямована на активнішу участь в економіці, у створенні ВВП, а не тільки на результатах розподілу і перерозподілу. У багатьох розвинутих країнах світу соціальна інклюзія вже стала загальною практикою, вона є однією з найсучасніших вимог часу, яка пов'язана з необхідністю протидії економічній і соціальній нерівності, вирішення низки економічних і соціальних проблем, формування справедливого демократичного суспільства з рівними правами та можливостями.

Таким чином, соціальна інклюзія стала бажаною метою розвитку у все більш нерівному світі, може стати ефективним інструментом скорочення соціально-економічної нерівності і стимулювання економічного зростання у ХХІ столітті.

### Література:

1. *World Inequality Report 2018*. URL: <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-full-report-english.pdf>
2. Zucman G. Global Wealth Inequality. National Bureau of Economic Research. *Working Paper*. No. 25462. Cambridge. January 2019. URL: <http://www.nber.org/papers/w25462>
3. Social Policy and Inclusive Development. UNRISD. URL: [https://www.unrisd.org/80256B3C005BB128/\(httpThemes\)/45BFA59AD19785868025791F0044BF07?OpenDocument](https://www.unrisd.org/80256B3C005BB128/(httpThemes)/45BFA59AD19785868025791F0044BF07?OpenDocument)
4. Попова Т.Л. Соціальне залучення: концептуальні підходи до визначення. *Державне управління: теорія та практика*. 2013. № 1. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej17/PDF/16.pdf>
5. Atkinson A.B. *Analysing and Measuring Social Inclusion in a Global Context*. United Nations. New York, 2010. URL: <http://www.un.org/esa/socdev/publications/measuring-social-inclusion.pdf>

## **СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

**Бендяк А. В.**

*магістрант*

*Одеського національного економічного університету*

**Уханова І. О.**

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин*

*Одеського національного економічного університету*

*м. Одеса, Україна*

### **ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА СТАН ТА ДИНАМІКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ**

Міжнародна торгівля є важливим засобом розвитку національної економіки. Через торгівлю реалізується міжнародний поділ праці, переваги якого пов'язані з підвищенням ефективності виробництва, зниженням витрат виробництва і пошуком найкращого задоволення економічних інтересів., однак міжнародна торгівля, в свою чергу, має бути забезпечена транспортно-логістичними операціями, за допомогою яких товари переміщуються від виробників до кінцевих споживачів. Сучасні транспортні та логістичні системи постійно ускладнюються, і все важче зрозуміти, на що слід звернути увагу; тому необхідно зрозуміти ключові фактори, що впливають на розвиток світової транспортно-логістичної галузі.

1. Цифровізація – цифрові рішення вже вийшли за рамки інформаційно-комунікаційних технологій, вони допомагають створити нові бізнес-моделі, типи операцій, маркетплейси і послуги. Цифрові рішення впроваджуються в усіх напрямках транспортно-логістичної галузі.

2. Зміни в міжнародній торгівлі – можуть привести до модернізації залізниць, автотрас, телекомунікацій та хабів, розташованих уздовж транспортних шляхів; підвищення інтересу до нових напрямків бізнесу, що не використалися в зв'язку з високими витратами на логістику; створення нових торгових угод, що змінюють прибутковість торгівлі на конкретних маршрутах; розширення ринків, що забезпечують можливості більш широкого пропозиції послуг; коригування стратегії ланцюжка поставок.

3. Протягом наступних декількох років прогнозується динамічний розвиток програмних рішень, що створить ще більше переваг для бізнесу, але для їх виходу на масовий ринок буде потрібно час. За прогнозами, до 2022 року глобальний ринок інформаційно-технологічного супроводу в сегменті автодорожнього повідомлення перевищить

72,3 млрд доларів США, а роботизація бізнес-процесів досягне 1,2 млрд доларів США [1].

4. Розширення ринку онлайн-комерції і оптимізація транспортно-логістичної галузі сприятимуть розвитку економіки спільного споживання і інтеграції ланцюжка створення вартості між компаніями в транспорті та логістиці, в сфері онлайн-комерції і виробниками.

Розібравшись з тенденціями на сьогоднішній день і перспективами на майбутнє, варто надати увагу факторам, які безпосередньо впливають на функціонування транспортно-експедиторських компаній на міжнародному ринку (табл. 1).

Виходячи з Таблиці 1, видно, що на діяльність міжнародної транспортно-експедиторської компанії можуть впливати як фактори всередині компанії, так і зовнішні чинники, а саме: економічні, політичні, соціальні та нормативно правові.

Що стосується ситуації в Україні, то слід зазначити, що ринок вантажоперевезень в Україні за останні роки набирає більших темпів зростання. Промисловість і економіка країни повністю залежать від галузі вантажних перевезень, тому динамічний розвиток перевезень вантажів складно переоцінити [2].

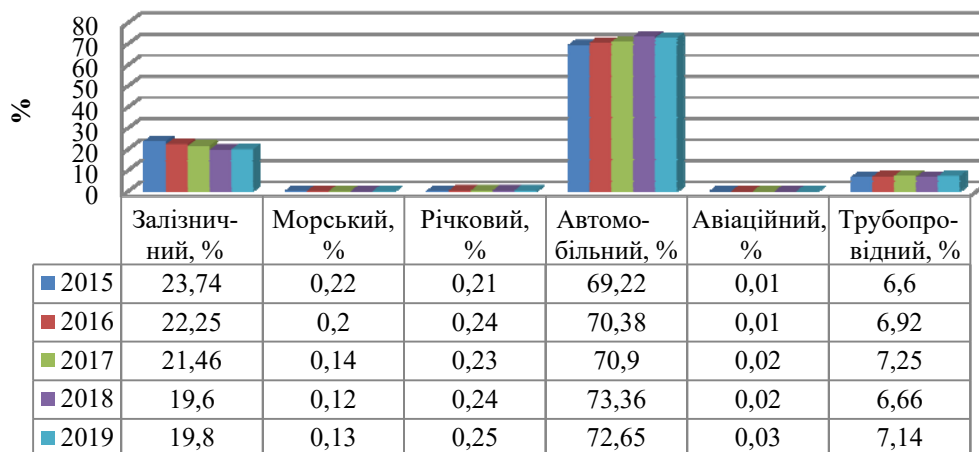
Порівняти обсяги перевезень вантажів за видами транспорту у динаміці за 5 років можна за допомогою діаграми (рис. 1).

Таблиця 1

### Фактори впливу на діяльність ТЕП

Фактори		Пояснення
Зовнішні фактори	Економічні	стан економіки країни; попит на послуги перевізників; рівень інфляції; стабільність національної валюти
	Політичні	політика держави щодо транспортно-експедиторських послуг
	Нормативно-правові	законодавство країн у галузі організації вантажоперевезень; ліцензування; сертифікація
	Соціальні	рівень життя населення; стан ринку праці; рівень підприємницької діяльності
Внутрішні фактори	Кваліфікація персоналу	висококваліфікований персонал; зацікавленість в роботі;
	Матеріальні ресурси	основні фонди (будівля, транспортні засоби);
	Організаційна структура	відповідність потребам організації
	Ергономічне забезпечення	умови праці; використання технологій; організація режиму праці та відпочинку
	Інформаційне забезпечення	точність та повнота інформації про ринки, законодавчі норми, контрагентів
	Фінансові ресурси	розмір оборотного капіталу; розбір кредиторської заборгованості; розмір дебіторської заборгованості; інвестиційна привабливість.

*Джерело: складено автором на основі [3]*



**Рис. 1. Обсяг перевезених вантажів за видами транспорту 2015–2019 рр.**

*Джерело: складено автором на основі [4]*

Таким чином автомобільний транспорт займає лідируючі позиції по обсягу вантажоперевезень за період 2015–2019 роки, на другому місці – залізничний, та на третьому – трубопровідний. Авіаційний ринок вантажоперевезень займає менше 1%, що викликано високою ціною.

На ринку транспортно-експедиторських послуг в Україні існує велика кількість гравців, ТОП-5 логістичних компаній за результатом виручки у 2019 році займають компанії закордонного походження такі як KÜHNLE + NAGEL (Швейцарія, 1100 млн. грн), DSV LOGISTICS (Данія, 900 млн. грн), FM LOGISTICS УКРАЇНА (Франція, 800 млн. грн), RABEN (Нідерланди, 600 млн грн) [525]. Вітчизняні компанії займають 6–9 сходинки.

Таким чином їм потрібно розвиватися, враховуючі виявлені фактори, які впливають на розвиток транспортно-експедиторської галузі, перш за все, цифровізацію, зміни в міжнародній торгівлі, розвиток програмних рішень.

### **Література:**

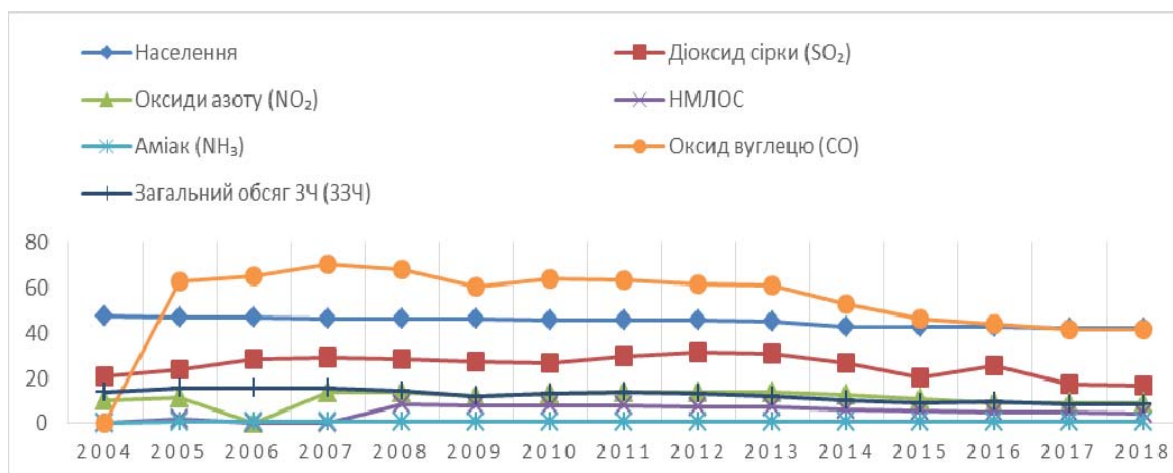
1. Отчет транспортно-логистической практикой PwC в Центральной и Восточной Европе: обзор тенденций развития транспорта и логистики в 2019 году. URL: <https://www.pwc.ru/ru/transportation-logistics/assets/obzor-tendentsiy-razvitiya-transporta-i-logistiki-v-2019.pdf> (дата звернення: 02.10.2020).
2. Офіційна сторінка компанії «Proreklamu.com». Динаміка росту ринку вантажоперевезень України від 31 березня 2019 року. URL: <https://www.proreklamu.com/news/researches/52770-dinamika-rosta-rynka-gruzoperevozok-v-ukraine.html> (дата звернення: 12.10.2020).
3. Большедворська Л.Г. Аналіз факторів впливаючих на проектування схем доставки вантажів. *Науковий Вісник МГТУ ГА*. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-faktorov-vliyayuschih-na-proektirovanie-shemy-dostavki-gruzov/viewe> (дата звернення: 20.10.2020).

**Зварич І. Я.**  
доктор економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Західноукраїнського національного університету  
м. Тернопіль, Україна

## ОСОБЛИВОСТІ УТВОРЕННЯ І ПЕРЕРОБКИ ВТОРИННОЇ СИРОВИНИ В УКРАЇНІ ПРИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Поліпарадигмальна природа економікотеретичного знання з позицій екзистенційного характеру імперативів економічного розвитку в контексті відповідальності перед глобальним майбутнім викликає певні парадигмальні зрушення, а екологізація є тим мейнстримом та імперативом, що відображає гетеродоксальне начало теоретико-методологічних засад глобальної інклюзивної циркулярної економіки.

Боротьба зі зміною клімату є глобальним викликом, що потребує широкої міжнародної співпраці, глобальний консенсус щодо якої виражають такі послідовно укладені міжнародні угоди: РКЗК ООН, Кіотський протокол, Паризька угода. Враховуючи, що за допомогою інструментів, передбачених першими двома угодами, суттєвого зменшення викидів ПГ досягти не вдалося, 195 країн світу, в тому числі основні потужні економіки, уклали Паризьку угоду, яка набула чинності 4 листопада 2016 р.



**Рис. 1. Викиди основних забруднюючих речовин на одну особу в Україні**

Джерело: побудовано на основі [7]

Відповідно до цілі щодо стримування зростання глобальної середньої температури повітря нижче 2°C від доіндустріального рівня, сторони Паризької угоди мають збалансувати джерела викидів і поглинання ПГ у другій половині ХХІ ст. або фактично досягти чистих нульових глобальних викидів ПГ до 2100 р.

Цілі СНВР України відповідають глобальним цілям Паризької угоди, а спільні міжнародні дії матимуть вирішальне значення для їхнього досягнення. Міжнародне співробітництво сприятиме суттєвому зниженню витрат на декарбонізацію та створенню економічних можливостей для людей і підприємств, зменшуючи при цьому ризики та наслідки зміни клімату [1; 2; 3].

Таблиця 1

**ПШ в економіці України у січні–червні 2019 р у переробку відходів**

	<b>01.01.2019</b>	<b>01.07.2019</b>
<i>Великобританія</i>	20 487,2	20 530,5
<i>Німеччина</i>	17 100,3	16 979,7
<i>Польща</i>	201,5	207,7
<i>США</i>	691,3	713,1
<i>Віргінські та Британські острови</i>	160,7	170,0
<i>Туреччина</i>	2 092,3	61,9
<b><i>Кіпр</i></b>	8 684,0	8 718,8
<i>Угорщина</i>	1 148,0	1 144,4
<i>Росія</i>	259,7	261,1

*Джерело: побудовано автором на основі [7]*

В Україні енергоємність ВВП на основі залишається надзвичайно високою порівняно з розвиненими країнами світу. В 2015 р. В Україні показник енергоємності ВВП (в цінах 2010 р.) був у 2,2 рази більшим за відповідний світовий показник, у 2,6 рази – більшим за показник групи країн ОЕСР і в 3,2 рази – за показник 28 країн ЄС (табл.1) [1; 2; 3].

Слабокорельовані показники (табл. 2):

1) соціальна складова:  $x_{23}$ %, населення з доступом до очищених джерел питної води,  $x_{21}$  витрати на попередження передчасної смерті від свинцевого впливу;

2) екологічна складова:  $x_{32}$  використання землі, км<sup>2</sup>;  $x_{36}$  екологічно скореговане зростання багатofакторної продуктивності;  $x_{39}$  регулювання для зменшення забруднення, %;

Екологічну складову інклюзивної циркулярної економіки в Україні ефективно представляє ринок електрокарів. Власність електромобілів в

Україні продовжує прискорюватися, що робить його одним з найбільш швидко зростаючих ринків в Європі. Україна входить в 12 кращих європейських країн за загальною кількістю електромобілів. Також країна входить до першої п'ятірки європейських країн за зростанням кількості електромобілів за перші сім місяців 2019 року і на 37% загальна кількість з початку 2020 року [6]. Більше 90 відсотків це були легкові автомобілі, а решта – комерційні. Наразі в країні нараховується близько 15500 електромобілів. Більшість цих транспортних засобів залишається вживаним імпортом шляхом з США. Значна частина існуючих в країні зарядних станцій є надто слабкою, щоб надійно заряджати акумулятори більшої ємності нових електромобілів у розумні строки. Бізнес та споживачі шукають стимулів для зростання ринку. У парламенті вже проникла низка законодавчих стимулів:

- скасування митних платежів та податків на додану вартість на ПВ;
- зменшення на 10% ставки автострахування;
- зелені номерні знаки та спеціалізовані смуги;
- зони паркування електромобілів;
- штрафи за транспортні засоби внутрішнього згорання, які в них паркуються.

Таблиця 2

### Результати аналізу для України

Складова	Функція регресії	% комп.	iGICE
<i>соціальна</i>	$y\bar{x}_2 = 0,569 \cdot x_{22} - 0,245 \cdot x_{24} + 0,619 \cdot x_{25}$	78%	0,444
<i>екологічна</i>	$y(\bar{x}_3) = 0,385 \cdot x_{31} + 0,189 \cdot x_{33} - 0,433 \cdot x_{34} + 0,456 \cdot x_{35} - 0,246 \cdot x_{37} + 0,269 \cdot x_{38} + 0,436 \cdot x_{310}$	80%	0,001
<i>циркулярна</i>	$y\bar{x}_4 = 0,389 \cdot x_{41} - 0,446 \cdot x_{43} + 0,405 \cdot x_{44}$	74%	0,001
<i>економічна</i>	$y(\bar{x}_1) = -0,436 \cdot x_{11} + 0,322 \cdot x_{13} + 0,586 \cdot x_{14} + 0,485 \cdot x_{15}$	67%	0,083

*Джерело: розраховано автором*

За даними Федерації роботодавців автомобільної промисловості, Nissan Leaf залишався найпопулярнішим електромобілем в Україні в 2019 році, контролюючи половину ринку. Відносно дешевий транспортний засіб, який в значній мірі імпортується з США, є улюбленцем шукачів EV на бюджет і становить четверту частину електромобілів, які купують українці. Транспортні засоби до року та менше року складають відповідно 7 і 6% ринку.

Проте імпорт нових автомобілів та дорожчі сегменти ринку повільно зростає:

- Nissan Leaf;



- Tesla Model S 12,4%;
- e-Golf VOLKSWAGEN;
- BMW i3 з 6%;
- FIAT 500e;

Підсумувавши можна виділити три ключові висновки щодо реєстрацій електромобілів [5]:

1. Електрокарів зареєстровано більше, ніж гібридів.
2. Друге і третє місце в моделях електромобілів тепер займають представники TESLA, загалом кожний п'ятий зареєстрований чистий електрокар цього бренду.
3. За загальною кількістю реєстрацій «зелених» автівок Львівщина у 2019 році вже вдруге поспіль випереджає Харківщину [5].

### **Список літератури:**

1. Ставчук І. Нова світова кліматична угода зобов'яже країни відмовлятися від вугілля. Національний екологічний центр України. 2015. URL: <http://necu.org.ua/nova-svitova-klimatychnauhoda-zobov'язhe-vidmovyutys-vid-vuhillya/> (дата звернення: 08.10.2020).
2. Electro Future – Електромобілі і сонячні електростанції. URL: <https://www.facebook.com/electrofuture.if/posts> (дата звернення: 09.10.2020).
3. Kossov I. Ukraine showing electric growth in this car market. URL: <https://www.kyivpost.com/business/ukraine-showing-electric-in-this-car-market.html> (дата звернення: 10.10.2020).
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: [http://www.dnestrstat.gov.ua/expres/2012/05/25\\_05\\_12/1vidx.pdf](http://www.dnestrstat.gov.ua/expres/2012/05/25_05_12/1vidx.pdf) (дата звернення: 11.10.2020).

**Казарновська Т. О.**  
*студентка*

*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

**Кифак А. О.**

*кандидат економічних наук*

*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

*м. Одеса, Україна*

## **АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ПОЗИЦІЙ КРАЇН ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ**

Міжнародні відносини між країни формуються на глобальному рівні і зміна економічної ситуації в одній країні прямопропорційно впливає на зміну в іншій, а інколи і на цілий світ. На сьогодні Північно-Американські країни являються одним із найбільших центрів світової економіки, інвестицій та міжнародних компаній.

США є одним із найбільших світових інвесторів, за 2019 рік, згідно даних Міжнародного Банку, розмір прямих іноземних інвестицій з США склав 258,39 млрд дол, це майже в шість раз більше ніж бюджет України на 2019. Вплив політики Дональда Трампа на відносини між країнами мав негативний характер через торгові війни з Китаєм постраждали не тільки економіки обох країн. Окрім Китаю та США, значних втрат через підвищення мит зазнали Південна Корея, Японія, ЄС, Росія та Туреччина. Підвищення мит на сталь і алюміній призвело до зниження цін на світовому ринку металів. Ціни на сталь почали падати з середини березня 2018 року і демонстрували тенденцію до зниження до кінця 2018 р., в 2019 р. спостерігається невелике зростання, хоча колишній рівень цін не відновлений. Торгова війна стала однією з основних причин уповільнення зростання світового ВВП в 2018 році. У 2017 році світова економіка зросла приблизно на 4%. За прогнозами, на початку 2018 року світова економіка повинна була вирости на 3,9% в 2018 році (і навіть в 2019 році), але темпи зростання світової економіки в 2018 році склали 3,6%, а в першій половині року темпи зростання досягли 3,8%, а в другій впали до 3,2%. У зв'язку з пандемією COVID-19 прогноз МВФ на 2020 рік – зниження зростання світової економіки до 4,9% [1, с. 20].

Торгова війна похитнула і автомобільну галузь, кількість проданих автомобілів Audi і Mercedes-Benz в 2018 році в порівнянні з 2017 роком збільшилася на 12,9%, BMW – на 20,8%, а продажі Ford впали на 54,3%.

Для української економіки торгова війна між Китаєм і США в майбутньому може відкрити перспективи на ринку сталі США.

І Сполучені Штати, і Китай несуть багатомільярдні збитки через торгової війни. Головний удар по американській економіці припав на галузі, що потрапили під відповідні заходи Китаю: сільське господарство, авіабудування, автомобільну промисловість і нафтову промисловість. Торгова війна негативно позначається на темпах зростання китайської економіки.

США є глобальним центром світової економіки, позиція якого у світі тільки зростає, що є особливо відчутним при виникненні політичних та економічних суточок між країнами.

Мексика зайняла 48-е місце з 141 економіки в Доповіді про глобальну конкурентоспроможність 2019 року Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) і є однією з найбільш конкурентоспроможних економік в Латинській Америці. Мексика демонструє ознаки прогресу в продовженні зростання в масштабі в наступні роки. За даними ВЕФ, поліпшення показників Мексики ґрунтується на ефективності її внутрішнього ринку, її відкритості для конкуренції всередині країни і за кордоном, гнучкості та в стимулах, які надає ринок праці, легкості доступу до фінансових послуг.

Мексика сильно залежить від комерційних відносин зі своїм головним торговим партнером – США – на частку яких припадає понад три чверті експорту країни (76,5% у 2018 році за даними СОТ). Повторення переговорів НАФТА з президентом Дональдом Трампом поставило під ризик торгівлю Мексики в останні роки, оскільки ратифікація Угоди між США та Мексикою – анадою (USMCA) зіткнулася з певними труднощами в Конгресі США та парламенті Канади (будучи вже ратифікованою з боку Мексики). І Мексика, і США отримують вигоду від розподілу виробництва – процесу, коли товар може бути інколи розроблений у США, зібраний у Мексиці та повернутий до США для завершальної частини виробництва.

Головною країною-інвестором для Мексики є США, відсоток ПІІ якої в 2018 році становив майже 40%. Другими за величиною країнами є Іспанія та Канада з 13,1% та 10,1% відповідно [2, с. 1]. Така значна частка інвестицій США є досить негативним явищем для економіки Мексики, оскільки робить її фінансово залежною від такого гіганта як Америка. І це ще раз підкреслює взаємозалежність цих країн як на економічному так і політичному рівнях.

Нещодавно ситуація, яка склалась на ринку нафти є яскравим прикладом впливу політики США та Мексики на світовий ринок. На сьогодні основними гравцями на ринку нафти є США, Мексика, Росія, Саудівська Аравія та Китай. Збільшення експорту нафти і нафтопродуктів цими країнами призводить до загострення конкуренції між ними, яка проявляється на коливання ціни та загального стану їхніх відносин. Через небажання Мексики зменшувати обсяги виробництва та тиск з боку США в 2020 відбувся найбільший обвал цін на нафту, пік падіння припав на період з 7 квітня по 24 квітня (ціна на нафту досягнула критичної точки 20 доларів за барель) [3, с. 1]. Згідно з повідомленнями Міжнародного енергетичного агентства (ІЕА), світовий попит на нафту в 2020 році впав на рекордні 9,3 мільйона барелів на день, що звело нанівець десятиліття зростання споживання.

На тлі пандемії, обвалу цін на нафту та торгової війни США та Китаю МВФ очікує, що в цьому році обсяг світової економіки скоротиться на 3%. Передбачається, що економіки найбільших торгових партнерів Азії значно просядуть: економіка США зменшиться на 5,9%, тоді як вся Єврозна скоротиться на 7,5%. Китай – одна з небагатьох економік, які, як вважає фонд, в цьому році може вирости [5, с. 1].

Канада вважається найкращою країною для ведення бізнесу як в G7, так і в G20 та займає сьоме місце серед 82 країн в глобальному бізнес-рейтингу Economist Intelligence Unit (2019–2023 роки) [4, с. 15]. Найбільший вплив на економіку Канади чинить торгова політика США – її основного партнера. На сьогоднішній день Канада продовжує

залишатися найбільшим постачальником сирової нафти і нафтопродуктів в Сполучені Штати.

В даний час одним з напрямків розвитку економіки Канади можна назвати торгово-економічне співробітництво Євросоюзу і Канади. Крім того, поза сумнівом, пріоритетним напрямком для Канади залишається торгівля і рамках NAFTA/USMCA. На основі даних Вашингтонський інституту політичних досліджень, сьогодні Канада одночасно прагне мінімізувати наслідки, пов'язані з «потовщенням» канадсько-американського кордону, і намагається «наступати» в тих сферах і галузях, де для цього створюються умови. На тлі триваючої тенденції до ослаблення позицій Оттави в світі (остаточне перетворення в регіональну державу), можна припустити, що канадські зовнішньоекономічні інтереси скоро будуть носити вузько направлений характер, обмежений участю у вирішенні лише тих міжнародних проблем, де Канада дійсно володіє запасом знань, авторитетом і досвідом, а також в тісній зв'язці з США.

Сполучені Штати, Мексика і Канада є сторонами Угоди між США, Мексикою та Канадою (USMCA), яка вступила в чинність 1 липня 2020 року і замінила Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА). USMCA – це торговельна угода 21 століття, що відповідає високим стандартам та підтримує взаємовигідну торгівлю, що приводить до більш вільних ринків, більш справедливої торгівлі та сталого економічного зростання в Північній Америці. Угода модернізує і змінює баланс торговельних відносин США з Мексикою і Канадою, а також знижує стимули до аутсорсингу, забезпечуючи надійний захист праці та навколишнього середовища, новаторські правила походження та переглянуті інвестиційні положення.

Історично так склалося, що саме країни Північноамериканського регіону є ядром міжнародних відносин між країнами світу і неодноразово затверджували міцність і стійкість своїй позицій на міжнародному ринку.

### **Література:**

1. World Economic Outlook Update, June 2020 (2020), p. 15. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020> (дата звернення: 09.10.2020).
2. Mexico: Foreign Investment. URL: [https://santandertrade.com/en/portal/establish-overseas/foreign-investment?accepter\\_cookies=oui&](https://santandertrade.com/en/portal/establish-overseas/foreign-investment?accepter_cookies=oui&) (дата звернення: 08.10.2020).
3. Небывалый нефтяной кризис: к чему привела ценовая война Саудовской Аравии и России. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/398433-nebyvalyyu-neftyanoy-krizis-k-chemu-privela-cenovaya-voyna-saudovskoy-aravii-i-rossii> (дата звернення: 08.10.2020).
4. The Global Competitiveness Report. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf) (дата звернення: 15.10.2020).
5. Паніка з нафтою чи тимчасова аномалія з цінами на ф'ючерси. URL: [https://investment.24tv.ua/panika\\_z\\_naftoyu\\_chi\\_timchasova\\_anomaliya\\_z\\_tsinami\\_na\\_f\\_yuchersi\\_n13305200](https://investment.24tv.ua/panika_z_naftoyu_chi_timchasova_anomaliya_z_tsinami_na_f_yuchersi_n13305200) (дата звернення: 09.10.2020).

**Качановська М. С.**  
*студентка*  
*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*  
**Якубовський С. О.**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри світового господарства*  
*і міжнародних економічних відносин*  
*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*  
*м. Одеса, Україна*

## **ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЧЛЕНСТВА В ЄС ДЛЯ ФРАНЦІЇ: ЧИ МОЖЛИВИЙ ФРЕКЗІТ?**

Франція протягом багатьох років мала найбільший вплив на політичне, культурне та економічне життя Європи. Провідна роль в ЄС приписується Франції тому, що вона є ядерною державою і має дуже вигідні стратегічні позиції завдяки її центральному положенню в Західній Європі, виходу до Атлантичного океану, Середземного і Північного морей, а також завдяки її територіальним володінням у всіх океанах і величезному впливу в більшості своїх колишніх численних колоній в Азії, Африці і Латинській Америці.

Основною перевагою членства в ЄС для Франції є збільшення обсягів торгівлі завдяки більш тісному взаємозв'язку з іншими країнами об'єднання та, як наслідок, покращення її сальдо торгового балансу, яке є дефіцитним, але демонструє досить адекватні темпи покращення. На країни ЄС припадає 61,3% французького експорту та 58,6% імпорту. Торгівля з європейськими країнами в умовах вільного ринку, безумовно, стимулює французькі підприємства підвищувати якість виробленої продукції. В результаті проведеної політики Франції вдалося зберегти в Європі роль лідера в таких галузях як авіабудування, атомна промисловість, телефонне обладнання і зв'язок, істотно підвищити конкурентоспроможність в галузі чорної металургії, поліпшити якість в машинобудуванні та автомобільній промисловості. Крім того, істотні вигоди від європейської інтеграції отримало французьке сільське господарство. В результаті проведення спільної сільськогосподарської політики країнами ЄС Франція посіла четверте місце у рейтингу держав – найбільших виробників зернових культур та м'яса.

У таблиці 1 представлені дані торгового балансу Франції, який фіксує дефіцит, але у 2012–2016 роках торговельне сальдо Франції мало тенденцію до покращення, коли його стан значно покращився з -69,64 млрд дол. США до -29,66 млрд дол. США. В цей період торговий баланс країни виріс приблизно на 40 млрд американських доларів. У 2017–2018 роках він різко погіршився, але у 2019 році торгове сальдо

покращилося на 6 млрд дол. США, що є позитивним фактом для економіки країни.

Таблиця 1

**Сальдо торгового балансу Франції у млрд дол. США**

	<b>Експорт товарів</b>	<b>Імпорт товарів</b>	<b>Торгове сальдо</b>
<b>2012</b>	561,14	630,78	-69,64
<b>2013</b>	582,38	639	-66,62
<b>2014</b>	580,38	636,86	-56,48
<b>2015</b>	510,6	538,39	-27,79
<b>2016</b>	507	536,67	-29,66
<b>2017</b>	559,623	610,07	-50,45
<b>2018</b>	611,08	669,73	-58,66
<b>2019</b>	595,43	647,5	-52,07

*Джерело: складено автором на основі [1]*

Слід зазначити, що з моменту введення євро у 1999 році, його курс щодо долара США постійно знижувався, що свідчило про триваючу тенденцію вивезення капіталу з країн Європейського валютного союзу в США. Але водночас саме введення і девальвація євро багато в чому сприяли зростанню французького експорту товарів та послуг.

В рамках європейської інтеграції Франція є більш привабливою країною для залучення іноземних інвестицій та розміщення іноземних ТНК, що має позитивний вплив на її економіку. Перш за все, це сприяє підвищенню рівня зайнятості населення, адже, як відомо, безробіття у Франції є однією з головних проблем країни. За даними INSEE, філії іноземних груп підприємств мають в штаті 15% найманих працівників, які перебувають у Франції. По-друге, тенденція до позитивної динаміки розвитку французького виробництва, адже у Франції є дуже багато старих підприємств, які не приймають ніяких нововведень і працюють за давніми принципами. По-третє, це доступ до іноземних ринків. Основними іноземними власниками активів у Франції є Люксембург, Нідерланди, Швейцарія та Великобританія [2]. Внесок іноземних філій у французький експорт є досить великим. За даними INSEE, 32% французького експорту реалізується підприємствами з іноземним володінням. Таким чином, діяльність іноземних ТНК у Франції здатна підвищити рівень розвитку економіки країни, що зробить Францію ще більш привабливою для інвестицій.

З іншого боку, розширення ЄС негативно впливає на економіку країни. Наприклад, у 2004 р. до ЄС зразу приєдналося аж 10 країн (Угорщина, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словенія, Словаччина, Чехія, Естонія), рівень соціально-економічного та політичного розвитку яких значно відстає від рівня Франції або Німеччини, що призводить до внутрішніх суперечань, наприклад, до конфліктів з

приводу розподілу коштів. Вступ нових країн до ЄС сприяє трудовій міграції в розвинені держави, зокрема у Францію, через це виникають різні проблеми соціального характеру. За оцінками INED, населення іноземного походження становило 6,5 млн чоловік, що відповідало 9,7% населення Франції у 2018 році [2]. Зі збільшенням кількості іммігрантів зростають випадки расової дискримінації у сфері житла та зайнятості.

За останні кілька років економіка Німеччини перетворилася в більш потужного гравця, ніж менш конкурентоспроможна економіка Франції. Це свідчить про те, що європейські країни бачать лідера в Німеччині, а не у Франції, і паритет між цими двома країнами вже давно зник, що призводить до обговорення Фрекзиту. Американський аналітичний та дослідний центр Pew вважає, що понад 60% людей у Франції розглядають ЄС як несприятливий варіант. В умовах світової пандемії коронавірусу французький уряд намагається зменшити залежність Франції від інших європейських країн щодо предметів першої необхідності, таких як маски, ліки, тестові набори та апарати штучної вентиляції легенів та підтримати національних виробників даної групи товарів.

Одним з факторів, що стримують вихід Франції з ЄС, як для будь-якої іншої країни, є ускладнення та подорожчання цього процесу. Більш вагомою причиною, яка перешкоджає Фрекзиту є можливе посилення проти неї санкцій через її ядерну спроможність. Для боротьби з російським стримуючим фактором Європейський Союз також планує створити власну програму ядерної зброї. Відповідно до запропонованої програми, арсенал ядерної зброї Франції буде контролюватися Європейським Союзом і буде переданий під загальне європейське командування. Це послужить прямим стримуючим фактором Росії, а також забезпечить захист для країн ЄС. Припинення членства Франції у ЄС може призвести до серйозних санкцій, і значну частину арсеналу ядерної зброї країни може також захопити ЄС для використання.

Країни-члени ЄС користуються різноманітними перевагами, особливо це стосується торгівлі між іншими країнами ЄС. У випадку виходу Франції з ЄС, їй доведеться передивитися угоди з усіма основними країнами, з якими вона зараз торгує. Це може означати підвищення тарифів та витрат, а також може призвести до збільшення деяких торгових цін з Францією. Природно, існує можливість спричинення серйозних проблем для країни, оскільки це може призвести до скасування давніх торгових угод, які існують у Франції. Основна рушійна сила для виходу з ЄС обумовлена імміграційною політикою, а також помітним збільшенням кількості атак у Франції.

Аналізуючи валютні ринки, не можна не відзначити той факт, що відповідно до наявної офіційної позиції ЄЦБ вихід з Європейського монетарного союзу зобов'язаний супроводжуватися виходом з Європейського союзу. Підтвердження цієї позиції в разі Франції

приведе до повернення франка в якості національної валюти. Ризик виходу Франції з ЄС, швидше за все, зажадають від ЄЦБ екстрених заходів з надання ліквідності, що спочатку може надати девальваційний тиск на євро. В цьому випадку досягнення паритету до долара США виглядає як дуже ймовірна подія, тим більше що різниця в регульованих процентних ставках в США і Європі, швидше за все, до цього моменту збільшиться і додасть додаткову мотивацію інвесторам, які продають загальноєвропейську валюту. Якщо Франція міцно встане на шлях виходу з єдиного валютного союзу, новий франк (дешевший, ніж євро) може дати перевагу французьким експортерам, що, у свою чергу, почне негативно впливати на експортерів європейської периферії. Греція, Італія, Іспанія, Португалія, щоб зберігати конкурентоспроможність, будуть серйозно розглядати питання про вихід з ЄС, якщо тільки країни Північної і Західної Європи (головним чином Німеччина і Нідерланди) не зможуть урегулювати ситуацію та надати іншим країнам допомоги.

### **Література:**

1. Dynamics of exports, imports and trade balance of France / International Monetary Fund [Electronic resource]. – Available at: <https://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD CA473CA1FD52&sId=1390030341854>
2. France: foreign investment / Santander Trade [Electronic resource]. – Available at: <https://santandertrade.com/en/portal/establish-overseas/france/foreign-investment>
3. Immigrants in France / The French Institute for Demographic Studies [Electronic resource]. – Available at: [https://www.ined.fr/en/everything\\_about\\_population/demographic-facts-sheets/faq/how-many-immigrants-france/#r6](https://www.ined.fr/en/everything_about_population/demographic-facts-sheets/faq/how-many-immigrants-france/#r6)

**Киян Д. О.**  
*студентка*

*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

**Кифак А. О.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин*

*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

*м. Одеса, Україна*

## **ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЗИЦІЇ КОЛУМБІЇ**

Іноземний капітал історично відіграв особливу роль у розвитку держав Латинської Америки. Багато в чому під його впливом складався екстенсивний тип розвитку, заснований на експорті ресурсів. Тому, незважаючи на багату сировинну базу, рівень економічного розвитку більшості держав регіону залишався невисоким.



В умовах невисокого рівня розвитку продуктивних сил країни змушені орієнтуватися на використання зовнішніх джерел фінансування для реалізації проектів, які потребують великих матеріальних і фінансових витрат.

Колумбія відзначається відкритою до інвестиційних потоків економікою. Економічне зростання, яке спостерігається в Колумбії в останні роки, також зумовлене змінами податку на вилучення, включеними до Закону про фінанси 2018 року, а також збільшенням інвестиційних доходів з 2018 року, особливо від сектору вуглеводнів. Доходи від податку на прибуток також можуть зрости в Колумбії в 2019 році завдяки податку на нормалізацію капіталу, декларації щодо якого мають бути подані до 25 вересня 2019 року. Ще відбулося закріплення пільгового режиму для особливо великих інвесторів [3].

Також Колумбія одна з небагатьох країн Латинської Америки, в якій відбулося збільшення дивідендів у 2019 році, що були виплачені Escopetrol в результаті збільшення прибутку у 2018 році. Через це спостерігалось збільшення неподаткових засобів у бюджет. А усі періоди, коли надходжень було замало, компенсувались накопиченнями [1].

Враховуючи ще і той факт, що Колумбія в останні роки знизила свою облікову ставку, можна зробити висновок, що вона є дуже економічно привабливою країною [1].

Далі розглянемо активи та пасиви міжнародної інвестиційної позиції, та їх динаміку.

Таблиця 1

**Динаміка активів та пасивів  
міжнародної інвестиційної позиції в млн дол. США**

Роки	Активи			Пасиви		
	ПП	Портф.	Інші	ПП	Портф.	Інші
2014	43081	34564	20800	141810	63160	53313
2015	47299	34089	21338	149174	62316	57389
2016	51817	39279	24218	164521	74959	57719
2017	55506	45479	23780	179564	84534	56473
2018	60632	47125	24190	189293	80322	65001
2019	63862	47666	20923	205968	82111	67090

*Джерело: складено автором на основі [2]*

Міжнародна інвестиційна позиція від’ємна, пасиви в декілька разів перевищують активи. Активи прямих іноземних інвестицій з 2014 року до 2019 року активно нарощуються, на 3–4 млрд кожного року. Це демонструє активний розвиток інвестиційної поведінки в країні. Прямі іноземні інвестиції є найбільш розвиненими серед усіх інших видів капіталовкладень. Активи портфельних інвестицій з 2014 по 2015 роки продемонстрували незначний спад, а в наступні роки –

прирощення, яке все ж таки в останні роки сповільнилось. Активи інших інвестицій продемонстрували в порівнянні з попередніми показниками найгіршу динаміку зі спадами у 2017 та 2019 роках.

Пасиви прямих іноземних інвестицій продемонстрували активне зростання на всіх періодах – за шість років відбулось зростання на 60 млрд дол. США, тобто Колумбія відрізняється інвестиційним ринком, що активно розвивається, що є привабливим для іноземних капіталовкладень. Також серед усіх видів інвестицій ці є найзначнішими у грошовому вираженні.

Пасиви портфельних інвестицій відрізняються, на відміну від попереднього виду інвестицій, менш передбачуваною динамікою – у 2015 та 2018 році відбувся значний спад. У порівнянні з прямими інвестиціями портфельні більше ніж у 2 рази менші. Пасиви інших інвестицій продемонстрували зростаючу динаміку на всьому проміжку окрім 2017 року. Інші інвестиції близько на третю частину менші за портфельні інвестиції.

Отже, результати проведеного аналізу свідчать про те, що для Колумбії притаманна від’ємна чиста міжнародна інвестиційна позиція, що призводить до відтоку капіталу за рахунком поточних операцій. Разом з тим слід відзначити, що у структурі пасивів міжнародної інвестиційної позиції головну роль відіграють прямі інвестиції, що призводить до збільшення ВВП країни та підвищує конкурентоспроможність національного експорту. Таким чином, країні слід продовжувати політику щодо стимулювання залучення саме прямих інвестицій, що буде сприятиме загальному підвищенню рівня міжнародної конкурентоспроможності національної економіки.

### **Література:**

1. Economic Survey of Latin America and the Caribbean 2019. The new global financial context: effects and transmission mechanisms in the region / [A. Barcena, M. Cimoli, R. Garcia-Buchaca та ін.]. – Santiago, 2019. – 233 с. – (United Nations).
2. Balance of Payments and International Investment Position statistics // International Monetary Fund. URL: <http://data.imf.org/?sk=7a51304b-6426-40c0-83dd-ca473ca1fd52&sId=1390030341854>.
3. Colombia enacts tax reform for 2019 // Tax Insights. URL: <https://taxinsights.ey.com/archive/archive-news/colombia-enacts-tax-reform-for-2019.aspx>.

**Kohut Maryana**  
*PhD in Economics, Associate Professor,*  
*Lviv National Agrarian University*  
*Lviv, Ukraine*

## **IMPACT OF COVID-19 ON THE TECHNOLOGY MARKET**

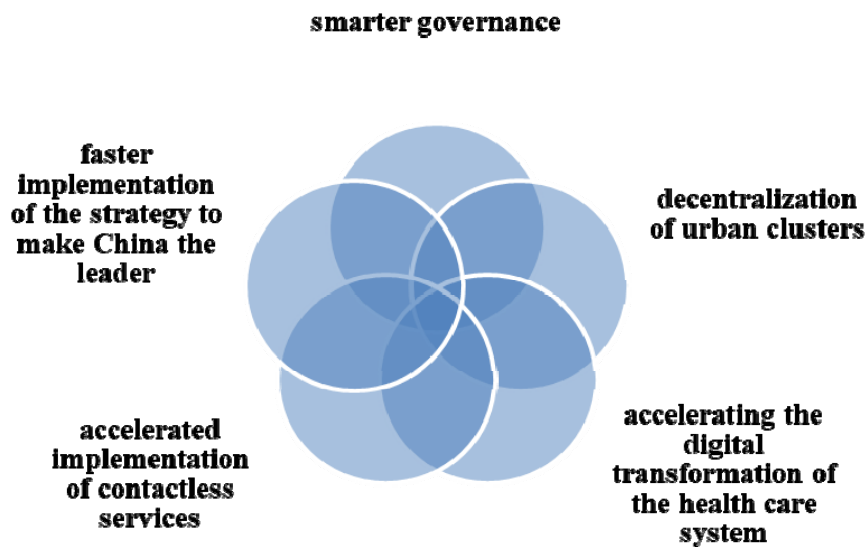
How fragile our civilization is, how fragile human life is, and how closely we are connected – there are just some of the changes that technology experts have understood. Mankind returns to life after a short pause, but this is not the reality it knows. COVID-19 has affected all areas of human functioning. There are many indications that this dramatic period in human history will not end soon. All over the world, companies and schools have been forced to move quickly to distance collaboration and e-learning. Many businesses are closed, some temporarily and others permanently. Millions of jobs have also been under threat, and in many cases lost. Companies that resisted the pandemic but were unable to operate during this time have experienced significant financial difficulties and are forced to pursue a policy of budget cuts.

Falling production and transport volumes, both freight and passenger, led to a mix of demand for oil. As oil-exporting countries have not agreed on terms for reducing oil production, markets around the world and the currencies of oil countries have fallen. China, considered the birthplace of the pandemic, is without a doubt the world's IT workshop. Therefore, if we talk about the IT market, the pandemic should have the strongest impact on this market. How strong the impact will be is still unclear. However, the world will still struggle with the consequences of the COVID-19.

In 2020, IDC analysts published a study that reported that the COVID-19 outbreak in China not only undermines the global economy, but can also have a positive impact on the development of the ICT industry and open new business opportunities for information and communication technology developers. In particular, the viral epidemic is pushing governments to renew their activities, moving towards smart and state-of-the-art technology. This creates opportunities for the development of digital platforms and Big Data solutions.

According to IDC analysts, the outbreak of COVID-19 will lead to five major changes in the Chinese economy: smarter governance, decentralization of urban clusters, accelerating the digital transformation of the health care system, accelerated implementation of contactless services and faster implementation of the strategy to make China the leader of the world supply channel.

The outbreak of coronavirus also encourages the creation of smart cities and parks, contributing to the decentralization of urban cluster management and, conversely, the centralization of individual cities.



**Figure 1. Five major changes in China's Macro Environment [1]**

Other possibilities are related to online medical services, as the virus stimulates the acceleration of the digital transformation of health care systems. In addition, according to experts, new opportunities are created for companies and services that offer employees remote work. Approaches are also changing in education: with mass diseases, people will strive for distance education and online courses.

Opportunities for business development are provided by technology developers for stores where a minimum of staff is used or all are absent, as well as online food delivery services and telecom operators in the construction of 5G networks and launching services based on them.

The economy has long been global, and China is the center of production for the whole world. And, of course, much is interconnected. As soon as the pandemic occurred, everyone immediately rushed to buy stock components and loaded production resources to the maximum. This created a shortage of components, free production capacity, which led to an increase in delivery and production time, without any guarantees for customers.

In this situation, customers are trying to diversify risks and look for alternative supply options. For the market, this can be a reason to test the strength of partners, as well as an opportunity to think about optimizing their processes.

### **References:**

1. International Data Corporation. [Electronic resource] – Access mode: <https://www.idc.com/>

**Сісоян М. М.**  
*студентка*  
*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

**Родіонова Т. А.**  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри світового господарства*  
*і міжнародних економічних відносин*  
*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*  
*м. Одеса, Україна*

## **ОЦІНКА ДОХІДНОСТІ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ФІНЛЯНДІЇ ТА ЕСТОНІЇ**

Естонська економіка є одним з найбільших реципієнтів іноземних інвестицій в Європейському Союзі. Найбільш привабливими секторами для інвестицій є фінансовий – 28%, на сектор нерухомості припадає 18%, промисловість – 14%, оптова і роздрібна торгівля становить 13%, 8% припадає на професійну і наукову діяльність [1]. Всього в Фінляндії діє 4 571 міжнародна компанія, забезпечуючи роботою близько 243 тис. чоловік. Більшість компаній діє в сферах бізнес-послуг, охорони здоров'я та соціального забезпечення, а також у секторі інформаційно-комунікаційних технологій.

Для того, щоб оцінити вплив ввезених іноземних інвестицій в даніх країнах, в роботі аналізуються коефіцієнт покриття інвестицій та їхня дохідність. Згідно методології Т.А. Родіонової [2], можна визначити коефіцієнт покриття іноземних інвестицій, який дає можливість розрахувати частку сумарних доходів, вивезених інвесторами у відповідних кумулятивних надходженнях до фінансового рахунку.

Якщо почати аналіз з Фінляндії, перше на що звертається увага, що як по ПІІ, портфельним, так і іншим інвестиціям даний коефіцієнт є дуже волатильним. В контексті ПІІ за 2015-17 роки можна побачити і показник на рівні 26%, і 123%, навіть спостерігається від'ємний результат в 2018 році (-168%) через те, що прямі інвестори більше фінських активів продали, ніж придбали. Якщо брати сумарний результат доходів, вивезених інвесторами та співставити з припливом капіталу за 5 років, то отримуємо результат 54%, тобто приблизно половина ввезених інвестицій до Фінляндії повернулася до них у вигляді доходів від інвестицій.

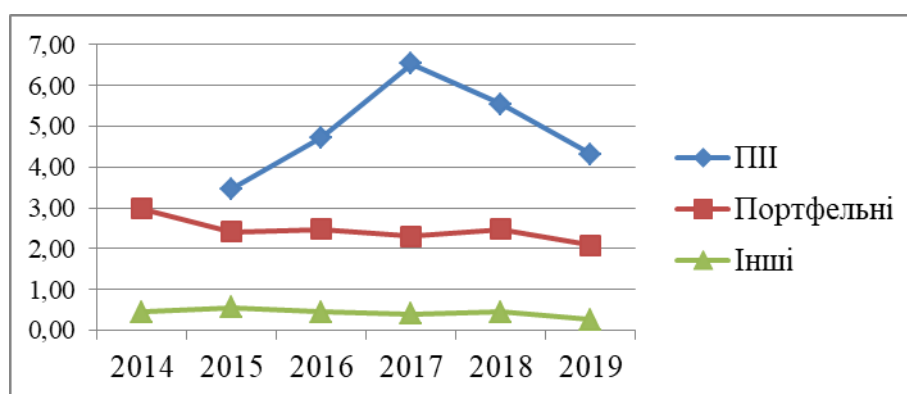
Для портфельних інвестицій коефіцієнт покриття набув значення більше одиниці тільки в 2015 році (149%), а після цього періоду він поступово починає зменшуватися. За 5 років, коефіцієнт однак співпадає зі значенням того ж з ПІІ (53%).

Щодо інших інвестицій можна відмітити значення коефіцієнту за 2016 рік – 836%, при тому, що до цього показника спостерігаються

від'ємні коефіцієнти за 2014–2015 роки, які пояснюються сильними обсягами продажу фінських активів іноземними інвесторами. А в 2017–2018 роках ситуація знову радикально змінюється – 8%.

Наступний індикатор, який треба розрахувати – це дохідність – найбільш вагомий фактор, яким керуються інвестори перед прийняттям рішень. Треба відмітити, що для розрахунку цього індикатора, слід звернути увагу на часові лаги, для цього у чисельнику формули (виплати інвестиційних доходів) використовується показник того року, який аналізується, а в знаменнику (накопичення зовнішніх зобов'язань) – попередній рік, адже доходи за інвестиціями поступають через деякий період часу, а не одразу. В даному розрахунку використовувалися квартальні дані. І на основі обчислення дохідності щоквартальних даних, можна прийти до розрахунку зваженої ставки дохідності за рік.

На рис. 1 зображена динаміка дохідності прямих іноземних інвестицій, портфельних та інших інвестицій, які були спрямовані до фінської економіки. З теорії фінансів відомо, що чим більше ризик від інвестицій, тим прибутковість теж буде вища, тобто з'являється премія за ризик. В Фінляндії найбільша дохідність належить прямим іноземним інвестиціям – з 3,46% до 6,53%. Для портфельних інвестицій показники трохи менші – в межах від 2,3% до 2,98%. Що ж до інших інвестицій, максимальний показник дохідності був досягнут в 2015 році – 0,56%.



**Рис. 1. Дохідність ввезених ПІІ, портфельних та інших інвестицій (%) до Фінляндії за 2014–2019 рр.**

*Джерело: розраховано автором на основі [2; 3]*

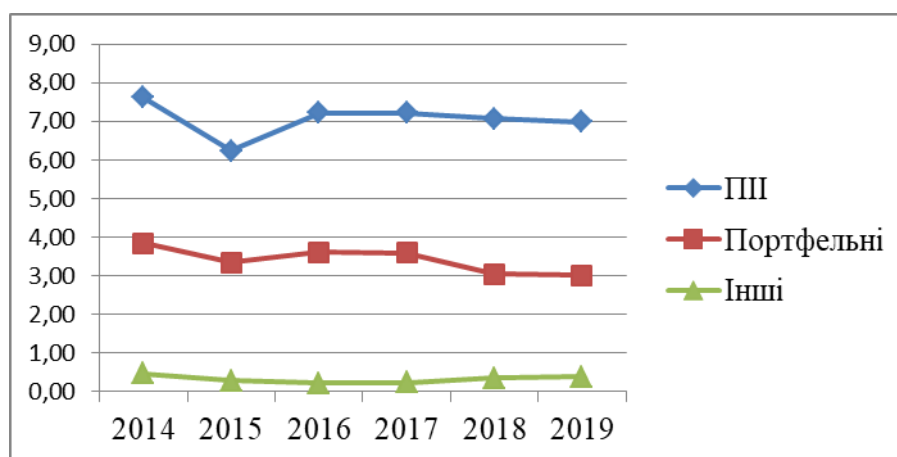
Якщо показники дохідності ПІІ та портфельних інвестицій корелюють між собою, то динаміки інших інвестицій з ними майже не співпадає: в 2015–2017 спостерігається зростання за ПІІ і портфельними, в той час, як по іншим інвестиціям – скорочення.

Говорячи за коефіцієнт покриття ввезених інвестицій до Естонії, можна вже побачити трохи інший результат: майже всі показники більше одиниці, що означає велику частку потоку доходів за інвестиціями з Естонії. Розглядаючи сумарний індикатор за 6 останніх

років, велику частку вивезених доходів від припливу капіталу за цим же видом інвестицій, приходиться на категорію – інші інвестиції (489%). Другу позицію займають портфельні інвестиції з часткою 308%. На прямі іноземні інвестиції відійшли за 6 років 137%.

Тобто в Естонії спостерігається сильний відтік доходів від інвестицій, і це, насправді, не дивно, адже ця країна є одним із лідерів серед країн Європейського Союзу із залучення іноземних інвесторів.

Коефіцієнт дохідності для ввезених інвестицій до Естонії (рис. 2) має таку ж саму тенденцію, як і в Фінляндії, якщо говорити за класифікацію типів інвестицій за рівнем дохідності: тобто ПІІ можна віднести до найбільш прибуткових інструментів, далі ідуть портфельні інвестиції, найменш ризиковими є інші інвестиції.



**Рис. 2. Дохідність ввезених ПІІ, портфельних та інших інвестицій (%) до Естонії за 2014–2019 роки**

*Джерело: розраховано автором на основі [2; 3]*

Ситуація також схожа з Фінляндією, говорячи за кореляцією між різними типами інвестицій: дохідності між ПІІ та портфельними інвестиціями односпрямовані, але динаміка цих двох показників різноспрямована по відношенню до дохідності інших інвестицій.

Показники дохідності ввезених естонських ПІІ коливаються в межах 6,23%–7,62%, що значно вище аналогічного показника Фінляндії. Теж саме можна сказати і за портфельні інвестиції, дохідність яких в Естонії досягає 3,01%–3,85%. А ось показник дохідності від інших інвестицій однаковий для обох країн: для Естонії з 0,22% –0,47%.

Проаналізувавши коефіцієнти покриття та дохідності ввезених інвестицій до країн, можна прийти до наступних висновків. Коефіцієнти покриття для Фінляндії та Естонії дуже сильно відрізняються один від одного: якщо для першої характерні значення менше одиниці, тобто інвестори не в повному обсязі виводять свої інвестиції, спрямовані в поточному періоді, а для Естонії показники коефіцієнту за всіма видами інвестицій більше 100%. У Фінляндії коефіцієнт покриття вище по ПІІ,

а для естонської економіки – по іншим інвестиціям. Говорячи за дохідність, по ПІІ та портфельним ввезеним інвестиціям вона вище для Естонії, а по іншим – для Фінляндії. Ще одна цікава тенденція полягає в тому, що в обох країнах існує різноспрямованість між динамікою дохідності за ПІІ, портфельними інвестиціями та іншими інвестиціями.

### **Література:**

1. ESTONICA. Encyclopedia about Estonia. General overview of Estonian economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.estonica.org/en/Economy/General\\_overview\\_of\\_Estonian\\_economy/Trade\\_and\\_services/](http://www.estonica.org/en/Economy/General_overview_of_Estonian_economy/Trade_and_services/).
2. Родіонова Т.А. Дохідність іноземних інвестицій в країнах з ринком, що формуються: вплив на зовнішні дисбаланси : монографія / Т.А. Родіонова, Одеса : «Одеський національний університет імені І.І. Мечникова», 2015. – 173 с.
3. Balance of Payments Statistics. IMF. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52>.

**Сотченко Є. В.**

*здобувач кафедри світового господарства  
і міжнародних економічних відносин  
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

## **ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ СУЧАСНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ ЗА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ТОРГОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ**

Стрімкий розвиток інформаційних технологій впливає на створення сприятливих умов для наближення початку нової промислової революції, підсумком якої стане підвищення ефективності виробництва за рахунок заміни безлічі процесів, які раніше могли проходити процес оптимізації виключно за допомогою людської праці.

Особливе місце в процесі трансформації форм відносин між економічними суб'єктами займає діджиталізація, як зміна мислення в умовах нової цифрової економіки, де організаційні структури адаптуються до нових умов і переваг суспільства цифрової економіки та змін форм бізнесу в умовах діджиталізації реальності на основі даних. В Україні питаннями діджиталізації в умовах світового господарства займалися такі вчені як, Седак С.Е., Ставицька А.В. [2, с.96–100], Філіпенко А.С., Задоя А.О., Дудченко М.А. та інші [3].

Подальший стрімкий розвиток цифрового середовища спричиняє зміни як позитивного, так і негативного характеру. Одним з основних негативних виступає загроза зростання технологічного безробіття через заміну людської праці машинною, що може викликати соціальну і



політичну напруженість. Для запобігання та мінімізації наслідків даної проблеми треба запропонувати введення таких заходів як, удосконалення виробничих та бізнес-процесів, для використання можливості суміщення сучасних інформаційних технологій та людської праці. Як конкретний приклад ефективної практики застосування сучасних цифрових технологій міжнародних розрахунків можна навести смарт-контракти з використанням документарних форм розрахунків побудованих за допомогою технології блокчейн, в першу чергу, акредитивів, про вдосконалення яких в подальшому і піде мова [5].

Спочатку розглянемо, найбільш універсальну форму розрахунків акредитив, який дуже часто використовується суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, далі, ЗЕД. Документарні акредитиви виникли в рамках історичної необхідності забезпечення ефективного зниження ризиків шахрайства, наприклад, недотримання термінів оплати, поставки товарів, або інших умов контракту, що є конкурентною перевагою документарного акредитива в порівнянні з платежем за відкритим рахунком. На сьогоднішній день, частка документарного акредитива є близько 12% від загального числа зовнішньоторговельних розрахунків, при цьому маючи тенденцію до зниження протягом кількох років поспіль, поступаючись позиціями такій формі розрахунків як платіж по відкритому рахунку, що є такою формою розрахунків між партнерами по зовнішньоторговельній угоді, коли експортер відвантажує товар імпортеру і відкриває рахунок на покупця в кредитній установі-банку, заносючи суму заборгованості на дебет рахунок. При підтвердженні факту надходження платежу за отриманий товар заборгованість нівелюється. З нашої точки зору також не є оптимальним варіантом, і може бути в подальшому вдосконалено.

Практика застосування сучасних технологій розрахунків суб'єктами ЗЕД свідчить про те, що проведення розрахункових операцій по відкритому рахунку найбільш вигідна для імпортера, так як він використовує наступну оплату отриманих товарів, а відсоток за наданий кредит при цьому окремо не стягується: відсутній ризик оплати недопоставленого або неприйнятого товару. Для експортера ця форма розрахунків найменш вигідна, оскільки не містить гарантій своєчасності платежу, уповільнює оборотність його капіталу, іноді викликає необхідність вдаватися до банківському кредиту, та застосовувати додаткові механізми гарантування проведення платежів, по складним багатоступінним торговим угодам.

Одною з головних причин, через яку, документарний акредитив використовується все рідше і рідше – його висока вартість, обумовлена двома факторами.

По-перше, це висока вартість документарного акредитива як банківського продукту, оскільки крім комісійної винагороди банку-

емітента за відкриття акредитива, кожна зміна умов акредитива і його продовження вимагає окремого стягнення комісії з бенефіціара за акредитивом, що веде до збільшення кінцевої вартості банківського продукту. У разі, якщо сума угоди не перевищує еквівалент 100 000 доларів США, розрахунки по акредитиву будуть економічно не вигідні для потенційного наказодателя.

По-друге, в сучасних умовах, проблема акредитива полягає у наданні в обслуговуючий банк великого обсягу товарних і платіжних документів на паперовому носіях, які банк має перевірити вручну. За деякими оцінками сягатиме, 70–75% документів за акредитивами визнаються документами з розбіжностями при їх первинному затвердженні умов і для того, щоб здійснити оплату постачальнику дані розбіжності необхідно врегулювати. При цьому, під час перевірки документів у різних банках, які беруть участь в одній акредитивній операції може виникнути ситуація, коли одні і ті ж документи можуть бути визнані належним чином складеними але мати при цьому деякі розбіжності [4, с. 179–190].

В результаті, процес усунення розбіжностей може привести до додаткових тимчасових ускладнень і ресурсних витрат, що в свою чергу знижує ефективність застосування документарного акредитива як методу платежу для продавця. При цьому, якщо документарний акредитив є авізованим і підтвердженим, то в цьому випадку в схему розрахунків і документообігу додаються додатково авізуючий і підтверджуючий банки (авізуючим і підтверджуючим може виступати один банк), що також приводить до збільшення тривалості розрахунків по акредитиву, оскільки цим банкам ще потрібно отримати і перевірити комплект документів по акредитиву, а також, у випадках наявності розбіжностей, їх врегулювати. У даному випадку, акредитив буде недоцільно застосовувати для розрахунку за швидкопсувні товари, або за інші товари, що вимагають швидкої відвантаження, наприклад ліки, що є досить негативним фактором в сучасних умовах пандемії, та ускладнює платіжні операції. При цьому, проблеми тривалості документообігу та усунення розбіжностей можуть бути вирішені шляхом впровадження сучасних інформаційних технологій міжнародних розрахунків.

У першу чергу, необхідний перехід всіх учасників ЗЕД не лише банків на повний електронний документообіг. Це дозволить знизити витрати ручної праці для перенесення в систему електронного документообігу інформації з паперових носіїв, скоротить супутні даному процесу операційні витрати та ризики. Крім цього необхідно налагодити уніфіковану і замкнуту систему, всередині якої учасники акредитивної угоди зможуть обмінюватися інформацією в електронній документарній формі, для проведення їх перевірки на відповідність

умовам акредитиву і після цього обміном платіжними документами. Прикладом такої системи може слугувати вже функціонуюча система TSU (trade service utility) SWIFT. У якості альтернативного варіанту можливе розробка платіжної інформаційної системи на базі сучасної технології Blockchain.

Представлення даних в систему TSU і їх автоматичне співставлення можливі завдяки міжнародному стандарту фінансових повідомлень ISO 20022, покладеному в програмний модуль TSU. Всі торгові дані відправляються в TSU в структурованому вигляді відповідно до стандарту ISO 20022. Передбачено чотири типи наборів даних: комерційні, транспортні, страхові та сертифікаційні, відповідно до типів торгових документів. Зіставлення даних з встановленим базисом проводиться в автоматичному режимі. Встановлений базис (Established Baseline) представляє собою набір конкретних параметрів зовнішньоторговельної угоди: опис, ціна і кількість товару, сума і валюта платежу, остання дата відвантаження, місце відвантаження, місце призначення, розмір страхового покриття і. т. інше. В даний час ця система ще не набула широкого поширення серед банків. Варто також зазначити, що в процесі розробки TSU SWIFT, був отриманий інноваційний інструмент для здійснення зовнішньоторговельних розрахунків – банківське платіжне зобов'язання далі по тексту (БПЗ). Спочатку, БПЗ розглядалося лише як додаткова опція в системі TSU, проте вже в березні 2011 р була скликана спільна робоча група SWIFT і Банківської комісії Міжнародної торгової палати (ICC) зі створення уніфікованих правил ICC для БПЗ – Uniform Rules for Bank Payment Obligations (URBPO).

БПЗ – це засноване на зіставленні даних по фінансовим відносинами між контрагентами зобов'язання, яке відповідає попиту клієнтів на сучасний, раціональний і безпечний засіб розрахунку в рамках операцій торгового фінансування та пропонується як додатковий ланцюг – посередницький банківський інструмент, схожий з розрахунковими операціями по документарним акредитивам та платежам по відкритому рахунку.

При цьому БПЗ не розглядається, як повна заміна документарного акредитиву, а лише пропонує експортерам і імпортерам гнучкіший і спрощений інструмент, позбавлений недоліків, які притаманні документарному акредитиву.

Особливе місце серед інструментів міжнародних розрахунків, посередницьких операцій за допомогою яких переводять кошти, списують необхідну суму з рахунку платника і зараховують на рахунок одержувача, займає власна крипто валюта (може позначатись, як умовні одиниці – у.о.).

Такий діджиталізований інструмент розрахунків використовується в якості аналога валюти в обмінних операціях, як зашифрований

нерегульований цифровий актив, який немає фізичної форми, та існує тільки в електронній мережі у вигляді даних. Застосування подібного інструментарію надасть додаткові можливості для забезпечення розширення ринків збуту власної продукції, та зараз застосовується в Україні [1].

В силу своєї електронної природи, БПЗ буде сприяти проведенню більш безпечної та ефективної транзакції, та приведе до уникнення деяких труднощів, невизначеності, що мають місце при проведенні акредитивних операцій. БПЗ також може застосовуватись в якості інструмента додаткового фінансування, на умовах що є більш зручні та вигідні як експортеру, так і імпортеру.

### **Література:**

1. Korrespondent.net [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: <https://ua.korrespondent.net/business/companies/4225173-minenerho-proponuie-mainytu-na-aes-kryptovalitu> (дата звернення 20.10.2020). – Міненерго пропонує майнити на аес криптовалюту.

2. Sardak Sergii. Research of the structure and development trends of world market of information technologies. Sardak Sergii, Stavys'tka Alla// Technology audit and production reserves. – 2015. – Vol. 4, no. 5 (24).

3. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». Спеціальний випуск «Діджиталізація сучасної системи міжнародних економічних відносин»: збірник тез міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 21 листопада 2019 р.). Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, Центр досконалості Жана Моне, 2019. № 20. Т. 1–2.

4. Нурмухаметов Р.К., Степанов П.Д., Новикова Т.Р. Технология блокчейн и ее применение в торговом финансировании // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. – 2018. – Т. 11, № 2. URL: <https://doi.org/10.24891/fa.11.2.179> (дата обращения 27.10.2020).

5. Хабр [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – URL: <https://habr.com/ru/company/alfa/blog/323070/> (дата звернення 20.06.2020). – Как мы делали первую сделку-аккредитив на блокчейн в Альфа-банке.

**Хлівняк І. В.**

*студентка*

*Університету державної фіскальної служби України  
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Сучасні перетворення в Україні, зокрема у фінансовій сфері, описуються за допомогою термінів «трансформація», «модернізація» та «глобалізація». Ці поняття утворюють своєрідну аналітичну матрицю сучасних перетворень та мають своє смислове навантаження.

Під трансформацією фінансової системи слід розуміти її повне та структурне перетворення, що змінює її функції та організацію фінансової системи шляхом зміни зв'язків та відносин.

Обслуговування міжнародного руху товарів і послуг пов'язана з інвестиціями капіталу та з більшою частиною фінансових потоків. Переміщення капіталів через світові фінансові потоки сприятливо сприяє на національні економічні системи, що вказує на ефективний розвиток економічних глобальних процесів.

Завдання трансформації фінансової системи України полягає у забезпеченні власного сталого розвитку, що супроводжується внутрішніми реформами та інтеграції до ЄС.

Такий процес включає в себе повну модернізацію і приведення до європейських стандартів усіх сфер життя, які стосуються системних реформ, зокрема розвитку вільної торгівлі, покращення інвестиційного клімату, та забезпечення боротьби з корупцією [1, с. 124–131].

Останні декілька років стали справжнім випробуванням для фінансової системи України. Фінансова система України, орієнтована на функціонування євроінтеграційних умовах розвитку економіки потребує суттєвої трансформації, що передбачає реалізацію системи взаємопов'язаних заходів, спрямованих на її подальшу розбудову та вдосконалення функціонування всіх її складників: фінансових інструментів, фінансових ринків та систем забезпечення. Необхідність більш повного урахування змін, що характеризують функціонування ринків капіталу на сучасному етапі обумовлено тим, що механізм функціонування світової фінансової системи характеризується надзвичайною складністю та визначається використанням значного переліку нових фінансових інструментів, різноманітністю операцій та швидкістю переміщення капіталу [2, с. 26–31, с. 44–56].

Щодо фінансової сфери, то необхідно відзначити необхідність здійснення низки заходів з метою посилення цільового характеру використання бюджетних коштів, пошуку нових шляхів наповнення бюджету, збалансування державних фінансів, упровадження механізмів з покращення видаткових зобов'язань держави. Дохідні та видаткові інструменти бюджетної політики покликані не лише сприяти покращенню балансу бюджету, а й упроваджувати нові умови для покращення рівня життєдіяльності громадян та сприяння економічного зростання.

Завдання трансформації фінансової системи України включають також у себе впровадження механізмів переорієнтації бюджетно-податкової політики на допомогу забезпечення державної підтримки різних галузей, що в подальшому зможуть підвищити рівень технічного виробництва, забезпечити зростання продуктивності праці та спроможності конкурувати на світових ринках.

Також до трансформації фінансової системи можна віднести пошук нових джерел фінансових ресурсів в умовах дефіциту бюджетних коштів. Для України, перш за все, це розширення інвестиційних ресурсів в країні шляхом залучення нових кредитних коштів від наших міжнародних партнерів.

Щодо ефективного функціонування фінансової системи, то необхідно підлагоджувати новий механізм, який буде функціонувати завдяки новій правовій базі, що дасть можливість перерозподілити фінансові потоки для збільшення результативності та скорочення видатків [3, с. 97–103].

Необхідно також відзначити такий важливий крок на шляху до трансформації фінансової системи України, як посилення контролю за цільовим використанням бюджетних коштів збільшення фінансової прозорості та підзвітності органів влади шляхом упровадження міжнародних стандартів у систему оцінювання та статистики.

Головною та стратегічною метою трансформації фінансової системи України має стати формування фондового ринку, який повинен функціонувати як ефективний механізм залучення та перерозподілу капіталів в українській економіці та стимулювати внутрішню інвестиційну активність і зміцнювати позиції країни на світовому ринку капіталу.

Також необхідно забезпечити інтегрування ринків облігацій як частини фондового ринку. Ринок облігацій має виступати тим механізмом, який допоможе здійснювати перехід коштів між національними ринками країн світу. Інтеграційні процеси, що стосуються українського ринку облігацій, носять перманентний характер і ведуть до формування його нових якісних параметрів.

### Література:

1. Ліснічук О.А. Сучасні теоретичні підходи до оцінки стійкості фінансової системи країни. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал*. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12 (40). С. 124–131.
2. Науменкова С., Міщенко С. Сучасна модель фінансової системи: порівняльний аналіз основних підходів. *Фінанси України*. 2006. № 6. С. 44–56.
3. Ліснічук О.А., Сотник О.О. Порівняльна характеристика реалізації бюджетної політики країн ЄС та України у сфері формування дохідної частини бюджету. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. Вип. 2 (76). С. 97–103.

## **СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА ПОТОЧНОГО РАХУНКУ НІМЕЧЧИНИ ТА ФРАНЦІЇ**

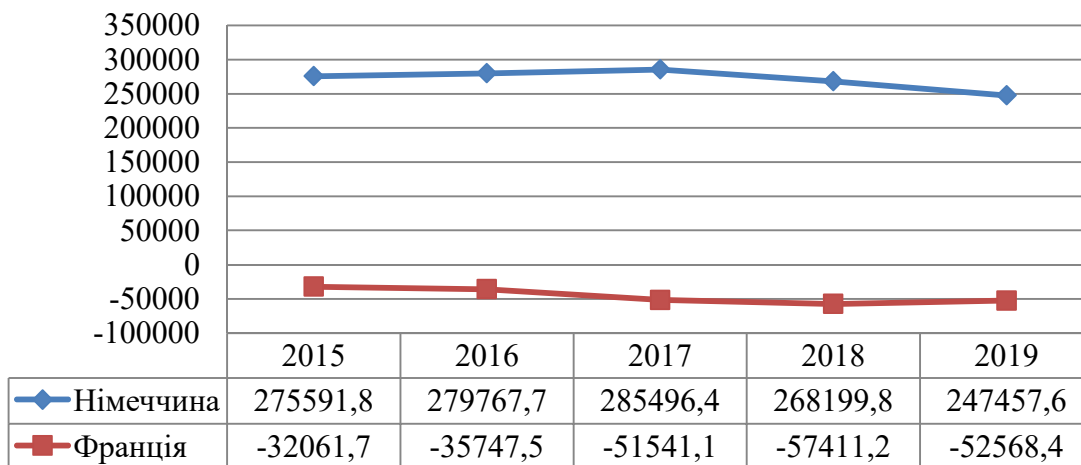
Аналіз економіки будь-якої країни та надання рекомендацій щодо її регулювання неможливе без дослідження структури та динаміки її платіжного балансу. Одна з найважливіших частин платіжного балансу для аналізу – поточний рахунок, який складається з сальдо торгівлі товарами, сальдо торгівлі послугами, первинних доходів та вторинних доходів.

Основними статтями експорту Німеччини є автомобілі, автомобільні запчастини, упаковані медикаменти, літаки, вертольоти, космічні апарати, антисироватки та вакцини. Експортує Німеччина в основному в США, Францію, Китай, Нідерланди та Великобританію. Основні статті імпорту: автомобілі, автомобільні запчастини, сира нафта, упаковані медикаменти і рафінована нафта. Імпортує Німеччина в основному з Нідерландів, Китаю, Франції, Бельгії, Люксембургу та Польщі [1].

Основними статтями експорту Франції є літаки, вертольоти, космічні апарати, автомобілі, упаковані медикаменти, автомобільні запчастини та газові турбіни. Експортує в основному в Німеччину, США, Італію, Бельгію, Люксембург та Іспанію. Основні статті імпорту: автомобілі, сира нафта, нафтопродукти, нафтовий газ та автомобільні запчастини. Імпортує Франція в основному з Німеччини, Бельгії, Люксембургу, Італії, Іспанії та Китаю [2].

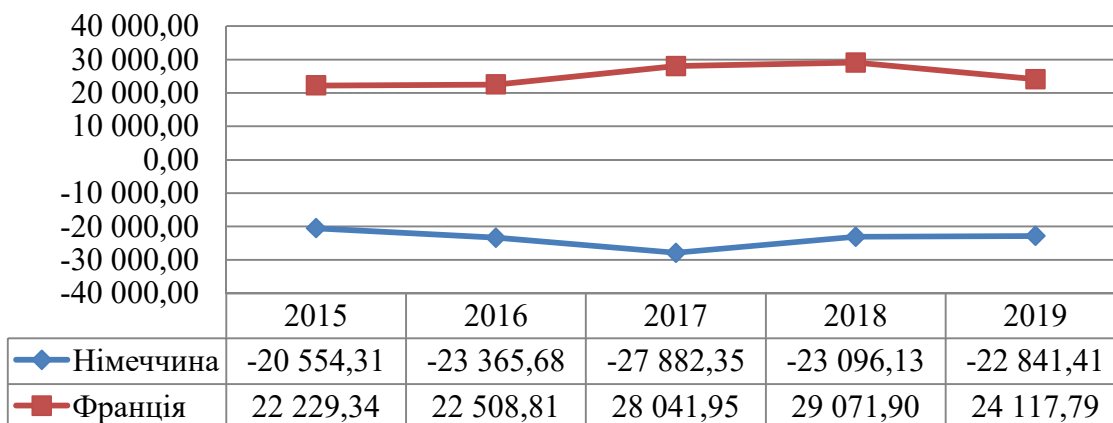
У період з 2015 року по 2019 рік сальдо торгівлі товарами Німеччини залишається позитивним, спостерігається незначна зміна профіциту з 275 591,8 млн дол США у 2015 році до 247 457,6 млн дол США у 2019 році (див. рис. 1). Протягом 2015–2019 років сальдо торгівлі товарами Франції залишається від’ємним. З -32 061,7 млн дол США у 2015 році дефіцит торгівлі послугами збільшується до -52 568,4 млн дол США у 2019 (див. рис. 1).

За перший квартал 2020 року профіцит торгівлі товарами Німеччини склав 59 822,7 млн дол США. У червні 2020 року зниження щорічного експорту Німеччини було пояснено в першу чергу зниженням експорту в США, Францію та Великобританію, а також зниженням експорту деталей для двигунів, літаків легкових автомобілів та автофургонів. У червні 2020 року зниження імпорту Німеччини в річному численні було пояснено в першу чергу зниженням імпорту з Нідерландів, Франції та США, а також зниженням імпорту нафтопродуктів і нафтових газів, легкових автомобілів і автофургонів та мінеральних нафтопродуктів.



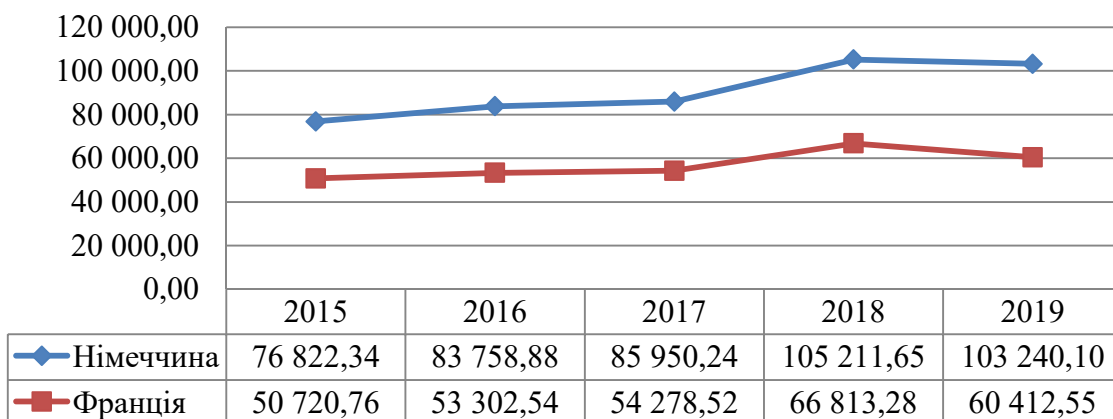
**Рис. 1. Сальдо торгівлі товарами Німеччини та Франції за 2015–2019 роки, млн дол США**

*Джерело: складено автором на основі [3]*



**Рис. 2. Сальдо торгівлі послугами Німеччини та Франції за 2015–2019 роки, млн дол США**

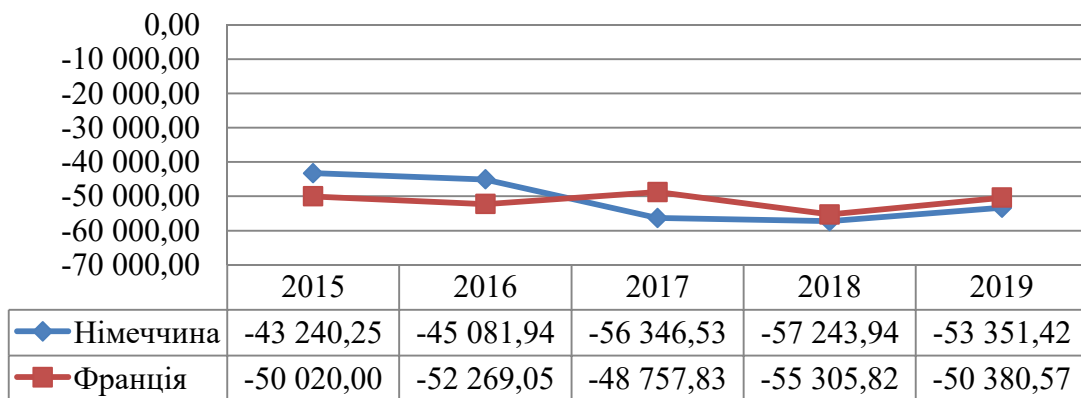
*Джерело: складено автором на основі [3]*



**Рис. 3. Баланс первинних доходів Німеччини та Франції за 2015–2019 роки, млн дол США**

*Джерело: складено автором на основі [3]*





**Рис. 4. Баланс вторинних доходів Німеччини та Франції за 2015–2019 роки, млн дол США**

*Джерело: складено автором на основі [3]*

Основними послугами, які експортуються та імпортуються Німеччиною та Францією є різні ділові, професійні та технічні послуги, транспортні послуги, туристичні, комп'ютерні та інформаційні послуги, а також роялті та ліцензійні збори [1].

У період з 2015 року по 2019 рік сальдо торгівлі послугами Німеччини залишається від'ємним, у той час, коли у Франції протягом 2015–2019 років сальдо торгівлі послугами залишається позитивним (див. рис. 2).

За перший квартал 2020 року дефіцит торгівлі послугами Німеччини склав -1 240,5 млн дол США, аналогічна ситуація відбувається і у Франції: сальдо торгівлі послугами за перший квартал 2020 року набуло від'ємного значення, а саме -1 752,5 млн дол США.

Наступною складовою рахунку поточних операцій є стаття первинних доходів, які являють собою заробітні плати резидентів країни за кордоном і заробітні плати нерезидентів всередині країни, а також доходи від інвестицій. Баланс первинних доходів як Німеччини, так і Франції залишається позитивним та зростає протягом 2015–2018 років, після 2018 року спостерігається незначне зменшення сальдо (див. рис. 3).

Рахунок первинного доходу обох країн протягом 2015–2019 років залишається профіцитним, що означає, що місцеві інвестори вивозять значні доходи від вкладених в іноземні економіки інвестицій.

Вторинні доходи включають в себе трансферти, благодійність, гранти та інші форми передачі односторонніх активів. Стаття сальдо вторинних доходів Німеччини та Франції незначно коливається протягом 2015–2019 років, але залишається незмінно з від'ємним знаком, що означає велику кількість переказів нерезидентами з країн (див. рис. 4).

Позитивне сальдо по балансу поточних операцій або профіцит, як у випадку Германії, означає перевищення експорту над імпортом товарів, послуг, доходів від інвестицій і односторонніх переказів, а також, що

країна є кредитором по відношенню до інших країн. Країни, які тривалий час мають активний баланс поточних операцій, використовують кошти, що дорівнюють величині позитивного сальдо, для закордонних інвестицій. Вони можуть здійснювати вивіз капіталу в формі інвестування грошей у нерухомість (будівництво та придбання земельних ділянок за кордоном), придбання акцій та облігацій підприємств інших країн та облігацій іноземних урядів, розміщення капіталів в іноземних банківських установах.

Негативне сальдо по балансу поточних операцій або дефіцит, як у випадку Франції, означає перевищення імпорту над експортом товарів, послуг, доходів від інвестицій, і односторонніх переказів. Дефіцит означає, що країна є чистим боржником, так як повинна платити за імпорт. Сума виплат, проведених країною, більше, ніж надходжень, отже виникає необхідність погасити дефіцит. Дефіцит повинен бути профінансований за рахунок запозичень у інших країн, продажу активів або використанням офіційних резервів.

### **Література:**

1. The OEC Profile Germany [Електронний ресурс] // The Observatory of Economic Complexity. – 2020. – Режим доступу: <https://oec.world/en/profile/country/deu>
2. The OEC Profile France [Електронний ресурс] // The Observatory of Economic Complexity. – 2020. – Режим доступу: <https://oec.world/en/profile/country/fra>
3. Balance of Payments and International Investment Position Statistics [Електронний ресурс] // IMF. – 2020. – Режим доступу: <https://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гусєв А. О.

*студент*

*Одеського національного університету імені І.І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

### ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ

Досліджувана тема є актуальною, оскільки податкове законодавство в Україні, так само як і в інших країнах з перехідною економікою, є нестабільним та потребує реформування. При цьому на сьогоднішній день дискусійним є питання щодо реформування системи оподаткування юридичних осіб, а саме заміна податку на прибуток підприємств податком на виведений капітал. Дослідження ефективності впровадження податку на виведений капітал замість податку на прибуток підприємств поставлено за мету в даних тезах.

Податок на прибуток підприємств – загальнодержавний податок, що сплачують юридичні особи (а також фізичні особи у випадках, передбачених ст. 133.1.4 ПКУ), як резиденти, так і нерезиденти, у порядку, встановленому III розділом ПКУ. При цьому, відповідно до ст. 134 ПКУ, об'єктом оподаткування податком на прибуток підприємств є прибуток (як виведений з обороту підприємства, так і реінвестований у провадження господарської діяльності) [1, ст. 134]. Основним недоліком такої парадигми оподаткування є відсутність стимулювання підприємств реінвестувати власні прибутки у виробництво.

З метою усунення цього недоліку було зареєстровано законопроект № 8557 «Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал» від 04.07.2018 р., у якому передбачається заміна податку на прибуток підприємств податком на виведений капітал. Принципова відмінність між цими податками полягає в об'єкті оподаткування – податком на виведений капітал оподатковуватиметься лише та частина прибутку, що була виведена з обороту підприємства, тобто:

- 1) операції з виведення капіталу;
- 2) операції, що прирівняні до операцій з виведення капіталу [2].

Доцільність заміни податку на прибуток підприємств податком на виведений капітал слід розглянути методом співставлення переваг та

недоліків податку на виведений капітал для національної економіки України в цілому.

Основними перевагами податку на виведений капітал є:

– перспективи зростання національної економіки в цілому, а також окремих її галузей за рахунок стимулювання реінвестицій. Слід зазначити, що міжнародний досвід впровадження цього податку на прикладі Естонії, Латвії та Грузії свідчить про ефективність такої моделі оподаткування юридичних осіб (показники зростання реального ВВП у цих країнах відповідали нормативним значенням (близько 4%), відбувалося зростання майже всіх галузей економіки, а також спостерігалось суттєве збільшення обсягів інвестицій в основний капітал);

– детінізація економіки (за рахунок зниження податкового тягаря на підприємство у випадку реінвестування прибутків).

Основні недоліки податку на виведений капітал полягають у таких його ризиках:

– скорочення обсягів податкових надходжень до державного бюджету (потенційні втрати бюджетних доходів внаслідок відсутності надходжень від прибутків підприємств, реінвестованих у виробництво);

– можливість включення України до списку країн офшорів [3, с. 37].

Слід зазначити, що в Україні питома вага податкових надходжень від податку на прибуток підприємств є нижчою, за більшість країн Європи. Так, за даними Звіту про виконання Зведеного бюджету України, у 2019 році бюджетні доходи в Україні від податку на прибуток підприємств склали 117,3 млрд грн, що становить 9,1% від усіх бюджетних доходів [4]. Однак, за даними авторських досліджень, заміна податку на прибуток підприємств податком на виведений капітал у короткостроковому періоді може призвести до зниження бюджетних надходжень на 47 млрд грн, що становить близько 3,6% від загальних обсягів бюджетних доходів та 1,2% від ВВП України [3, с. 36–37]. В умовах дефіциту державного бюджету України такі дії можуть призвести до тимчасового обмеження державних соціальних програм через нестачу бюджетних коштів.

Альтернативним підходом щодо реформування податку на прибуток підприємств, що дозволить поєднати переваги податку на виведений капітал та мінімізацію ризиків щодо його впровадження, є застосування диференційованої моделі оподаткування юридичних осіб:

– частина прибутку, що була виведена з обороту, має оподатковуватися за поточною ставкою 18% (фактично є податком на виведений капітал);

– частина прибутку, що була реінвестована у провадження господарської діяльності, має оподатковуватися за нижчою ставкою (10%).

Така модель оподаткування підприємств дозволить одночасно:

1) стимулювати реінвестиціям у виробництво за рахунок більш низького податкового тягаря;

2) мінімізувати втрати бюджетних надходжень за рахунок збереження податку на реінвестовану частину прибутку.

Таким чином, головною метою потенційного впровадження податку на виведений капітал є стимулювання виробництва. Основним недоліком впровадження цього податку є скорочення обсягів бюджетних доходів. Збалансованим методом реформування системи оподаткування юридичних осіб є впровадження диференційованих податкових ставок залежно від об'єкту оподаткування: ставка податку на прибуток, що був реінвестований, має бути нижчою за ставку податку на прибуток, що був виведений з обороту підприємства.

### **Література:**

1. Податковий кодекс України: Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 р. Дата оновлення: 14.10.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал: Проект Закону України № 8557 від 04.07.2018 р. URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=64356](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=64356)

3. Лисова Є.І. Податок на виведений капітал vs податок на прибуток підприємств : перспективи та загрози. *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. № 6/1. С. 36–39.

4. Міністерство фінансів України. Попередні бюджети. URL: <https://mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення: 18.10.2020).

**Казьмір В. А.**

*директор відокремленого структурного підрозділу  
«Могилів-Подільський технолого-економічний фаховий коледж»  
Вінницького національного аграрного університету  
м. Вінниця, Україна*

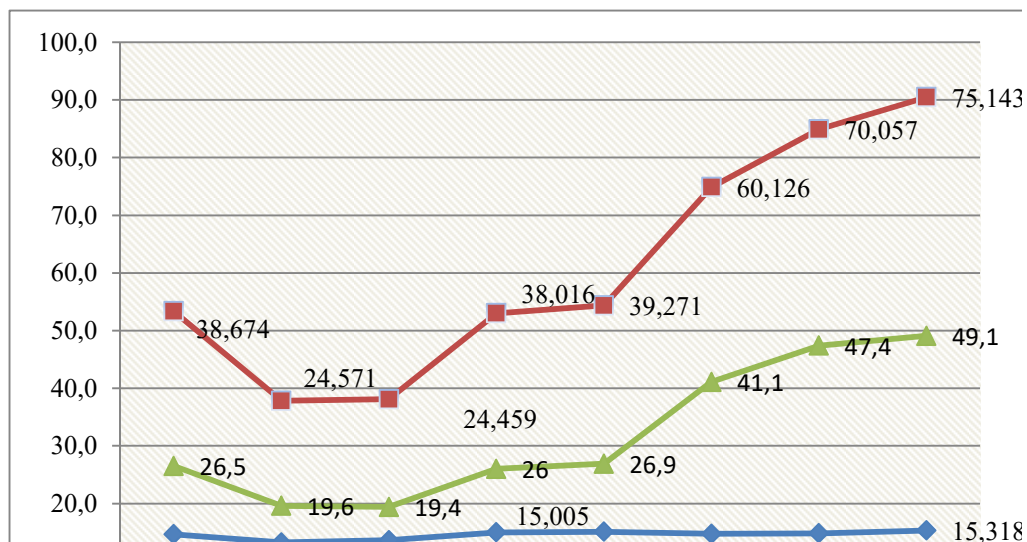
## **РИНОК ЗЕРНА: ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Сприятливі природно-кліматичні чинники та висока родючість ґрунтів на теренах України дають змогу вирощувати високі врожаї зернових й зернобобових культур, що дає змогу забезпечувати продовольчим зерном внутрішні та експортні потреби країни. Виробництво зерна є стратегічною і високо ефективною галуззю національної економіки та вважається базисом продовольчої безпеки держави.

Проблеми визначення пріоритетних напрямів стратегічного розвитку зернового ринку досліджувались шерегом вчених, серед них вагомими є праці таких вчених, як І. Кириленко, Г. Калетнік, В. Мазур, П. Макаренко, М. Малік, Н. Правдюк, П. Саблук, І. Свиноус, О. Шпикуляк та ін.

Зернові й зернобобові культури, традиційно мали велике значення для національної економіки України. Динаміка посівних площ, валового збору та урожайності зернових та зернобобових культур у 1991–2019 роках представлена на рисунку 1.

Н.Л. Правдюк та А.О. Ярославський обґрунтовують, що: «зерновий сектор займає одне з ключових місць в структурі аграрної економіки України, формуючи понад чверть загального виробництва сільськогосподарської продукції» [2, с. 82].



**Рис. 1. Динаміка посівних площ, валового збору та урожайності зернових і зернобобових культур у 1991–2019 роках**

*Джерело: побудовано з використанням [1]*

На макrorівні на ефективність функціонування зернового ринку мають вплив наступні ключові чинники:

- екологічні (зміна клімату);
- демографічні (зростання чисельності населення);
- енергетичні (вирощування зернових на біопаливо);
- привабливість ринка зерна для ТНК та транснаціональних зернотрейдерів;
- нерозвиненість інфраструктури зернового ринку;
- брак дієвих інструментів державного регулювання щодо попиту та пропозиції на зерновому ринку;
- низький рівень кредитного забезпечення (високий рівень процентних ставок);
- недосконалість страхового захисту;
- низька ефективність бюджетної підтримки сільськогосподарських виробників.

Опираючись на проведені дослідження, пріоритетними напрямками розвитку зернового ринку доцільно визнати:

- удосконалення нормативно-правового поля щодо функціонування ринку зерна та удосконалення протекційних заходів щодо суб'єктів зернового ринку;
  - оптимізація землеволодіння і землекористування;
  - впровадження дієвого страхового захисту;
  - модернізація матеріально-технічної бази суб'єктів господарювання;
  - створення інформаційного порталу на основі е-логістики та диджиталізації (моніторинг, прогнозування);
  - розвиток експортного потенціалу зернового ринку;
  - забезпечення рівних економічних умов для усіх суб'єктів зернового ринку;
- удосконалення державної підтримки (цільові програми, податкові преференції тощо) та сприяння аграрній інтеграції та кооперації;
  - підвищення компетентнісного рівня керівників та менеджерів суб'єктів господарювання;
  - диверсифікація використання зернових культур (виробництво біоетанолу);
  - запровадження нових інструментів кредитного та інвестиційного забезпечення;
  - розвиток інфраструктури зернового ринку (припортові елеватори, транспортні ланцюги тощо) та впровадження е-логістики.

### **Література:**

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 01.09.2020).
2. Правдюк Н.Л., Ярославський А.О. Формування організаційно-економічного механізму управління економічною безпекою зернопереробних підприємств. *Економіка. Фінанси. Менеджмент*. 2019. № 8. С. 77–85.

**Кулик В. В.**

*старший науковий співробітник  
ДННУ «Академія фінансового управління»  
м. Київ, Україна*

## **АНАЛІЗ АГРЕГОВАНИХ ВИТРАТ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В МОДЕЛІ ЛЕОНТЬЄВА ТА ЇХ ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ**

Найбільш агрегованою моделлю Леонтьєва є модель, де економіка розглядається як одна галузь, в рамках якої відстежується формування кінцевих витрат, процесів виробництва та утворення доходів – формування ВВП на різних стадіях відтворення. Такі моделі важливі

для розуміння багаторічної динаміки відтворення національної економіки та проведення міжнародних (міждержавних) порівнянь, а також розуміння формування витрат (*проміжних витрат* – в термінології системи національних рахунків) – витрат, що формуються в процесі виробництва національних виробників.

Все це описується формулою – моделлю Леонтєва, де кожен макроекономічний агрегат має по кілька цілком обґрунтованих трактувань:

$$X = AX + Y, X \geq 0,$$

де  $X$  – одночасно сукупний попит і сукупна пропозиція, що формуються в економіці,  $AX$  – витрати виробників, що формуються внаслідок процесів виробників, та витрати споживачів, що включені до вартості кінцевого продукту,  $Y$  – ВВП, який слід розглядати одночасно, як: 1) вироблений обсяг кінцевих товарів; 2) дохід виробництва; 3) сукупність факторних доходів.

Приведена багатозначність вказує на важливість взаємоузгодження інтересів учасників економічного процесу та наявність єдиних ціннісних орієнтирів (неухильне підвищення конкурентоспроможності, забезпечення прав власності і особистості, свобода підприємництва та ін.). Лише за цих умов ця модель набуває життєздатності і можливості дієвого її застосування.

У зведених національних рахунках модель Леонтєва представлена відповідними скалярами (макроекономічними агрегатами) в рахунках товарів і послуг, виробництва і утворення доходів, які слід розглядати як деяку систему кругообігу, *правильність* функціонування якої – відповідність принципам конкуренції при формуванні попиту і пропозиції, змінюваність виробничих технологій задля неухильного підвищення дохідності (продуктивності), взаємоузгодженість факторних доходів – є надзвичайно важливою для економічної стабільності та поступального економічного росту.

Повніше уявлення про структуру національної економіки дає таблиця витрати-випуск (ТВВ), яка є супутньою системою національних рахунків і яка є інформаційним представленням моделі Леонтєва в розрізі видів економічної діяльності (ВЕД).

Методологія підготовки таблиць витрати-випуск в Європейському Союзі, передбачає їх формування в розрізах видів економічної діяльності та відповідних їм продуктів згідно класифікацій NACE rev.2 та CPA 2008. Для господарської діяльності визначені класифікації А\*3, А\*10, А\*21, А\*38, А\*64 та А\*88 згідно NACE rev.2, а для товарів Р\*3, Р\*10, Р\*21, Р\*38, Р\*64 та Р\*88 згідно CPA 2008 [1, с. 550–565].

На національному рівні підготовка ТВВ узгоджена із приведеними вище класифікаціями, проте можуть мати деякі національні особливості підготовки. Так в Україні Державна служба статистики здійснює розробку ТВВ в розрізі 42 ВЕД [2], в статистичних бюлетенях – в



розрізі 19 ВЕД. В Німеччині тривалий час поряд з деталізованими ТВВ (72 ВЕД), розробляють агреговані – з виділенням 12 ВЕД та 3 ВЕД, що представляють агросектор, промисловість і сферу послуг. В Польщі ТВВ розробляють в розрізі 77 ВЕД, в Японії – в розрізі 187, 107, 37, 13 ВЕД [3].

У розвинутих країнах інструментарій ТВВ застосовується для планування міжгалузевої взаємодії – він є основою для скоординованої роботи різних державних органів щодо процесів економічного і соціального відтворення, зменшення рівня монополізації ринків та створення умов їх безпечного функціонування. При цьому різні ступені агрегації даних в ТВВ дозволяють системно поглянути на процеси відтворення економіки – бачити їх різнопланово.

Враховуючи важливість ТВВ та їх можливості для ідентифікації критичних проблем відтворення, побудовано серію ТВВ України різної розмірності: 19 ВЕД за 2000–2017 рр. для оцінки статистичних характеристик міжгалузевих витрат [4]; 3 ВЕД за 2013–2018рр. для оцінки навантаження викидів на кінцевий попит [5].

Для оцінки критичних міжгалузевих потоків було агреговано ТВВ України за 2018р. [2] до розмірності 10 і 3 ВЕД. Це дозволило системно підійти до оцінки галузевих витрат та певним чином їх упорядкувати. Розглянемо структуру витрат економіки України за 2018 р. в розрізі 10 ВЕД (табл. 1).

Розглянемо всі коефіцієнти витрат ( $a_{ij}, i = \overline{1,10}; j = \overline{1,10}$ ) в розрізі 4 груп: 1) великі ( $a_{ij} \geq 0,3$ ); 2) середні ( $0,2 \leq a_{ij} < 0,3$ ); 3) малі ( $0,1 \leq a_{ij} < 0,2$ ); 4) незначні ( $a_{ij} < 0,1$ ). Серед 100 коефіцієнтів витрат до першої групи слід віднесемо 3 коефіцієнти, до другої – 3, до третьої – 8, до четвертої – 86.

Враховуючи стабільність виробничих зв'язків та технологій, слід вважати стабільними в часі і приведені коефіцієнти. Підтвердженням цього є те, що у випадку коли національну економіку розглядати як одну галузь, частка проміжних витрат у структурі випуску економіки протягом тривалого часу залишається на рівні 0,58–0,60. Це свідчить про низьку ефективність виробництва – неефективне використання ресурсів у процесах виробництва. Звісно, значна частка витрат формується в міжгалузевих потоках між ВЕД промисловості ( $a_{22} = 0,5171$ ), в міжгалузевих потоках, де промисловість є ВЕД-виробником, а будівництво ВЕД-споживачем, ( $a_{23} = 0,4128$ ). Вказані витрати значно додають до загальних витрат економіки ( $\sum_{j=1}^{10} a_{2j} = 0,3068$ ).

Є й інші витрати, які потребують більш глибокого дослідження та порівняльного аналізу з іншими країнами (витрати другої та третьої груп).

Структура витрат (матриця А) економіки України за 2018 р., 10 ВЕД

ВЕД-споживачі \ ВЕД-виробники	A	B,C,D,E	F	G,H,I	J	K	L	M,N	O,P,Q	R,S,T,U	Економіка, всього
A	0,2560	0,0622	0,0005	0,0256	0,0000	0,0000	0,0010	0,0018	0,0103	0,0009	0,0600
B,C,D,E	0,2106	0,5171	0,4128	0,1842	0,0570	0,0279	0,0327	0,1086	0,1387	0,1149	0,3068
F	0,0026	0,0044	0,2490	0,0084	0,0138	0,0004	0,0453	0,0213	0,0103	0,0055	0,0221
G,H,I	0,0749	0,1081	0,0779	0,1529	0,0318	0,0201	0,0156	0,0601	0,0454	0,0404	0,0950
J	0,0008	0,0035	0,0028	0,0157	0,3295	0,0087	0,0045	0,0615	0,0146	0,0319	0,0220
K	0,0072	0,0098	0,0064	0,0289	0,0099	0,1842	0,0256	0,0394	0,0108	0,0109	0,0186
L	0,0014	0,0071	0,0034	0,0333	0,0247	0,0289	0,0569	0,0850	0,0042	0,0108	0,0177
M,N	0,0155	0,0188	0,0398	0,0554	0,0357	0,0738	0,0817	0,1032	0,0267	0,0663	0,0360
O,P,Q	0,0014	0,0041	0,0025	0,0060	0,0020	0,0014	0,0026	0,0045	0,0385	0,0087	0,0070
R,S,T,U	0,0002	0,0005	0,0003	0,0025	0,0067	0,0002	0,0012	0,0054	0,0045	0,0733	0,0025

Примітка: До агрегованих ВЕД належать: А – Сільське господарство, лісівництво та рибальство; В,С,D,E – Видобуток корисних копалин, виробництво, постачання електрики, газу, пари та повітряного кондиціонування, водопостачання, каналізація, видалення відходів і рекультивація; F – Будівництво; G,H,I – Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, транспортування та зберігання, розміщення та діяльність громадського харчування; J – Інформація та комунікації; K – Фінансова та страхова діяльність; L – Операції з нерухомим майном; M,N – Професійна, наукова і технічна діяльність, адміністративні та допоміжні послуги; O,P,Q – Державне управління та оборона, обов'язкове соціальне забезпечення, освіта, охорона здоров'я та соціальні послуги; R,S,T,U – Діяльність у сфері мистецтва, розваг, ремонт побутових виробів та інші послуги.

Розграфлені блоки матриці становлять схему агрегування до розмірності 3-х укрупнених ВЕД (А\*3).

Джерело: складено автором на основі [1; 2]

При аналізі та регулюванні особливе значення необхідно надавати цінам та тарифам, їх стабільності і прогнозованості, формуванню конкурентних відносин в ціноутворенні, виходу на ринки нових виробників із більш конкурентними (нижчими) витратами та ін.

Структура витрат економіки України в розрізі 3-х секторів приведена в табл. 2. Деякі коефіцієнти витрат залишаються без змін (наприклад,  $a_{11}$ ), сукупні витрати виробників первинного сектору ( $\sum_{i=1}^3 a_{i1} = 0,5705$ ).

Таблиця 2

**Структура витрат (матриця А) економіки України за 2018 р., 3 ВЕД**

		Сектори-Виробники			Економіка всього
		Первинний	Вторинний	Третинний	
Сектори- Споживачі	Первинний	0,2560	0,0542	0,0141	0,0600
	Вторинний	0,2132	0,5396	0,1480	0,3289
	Третинний	0,1013	0,1495	0,2738	0,1987

*Джерело: складено автором на основі [1; 2]*

Приведені галузеві витрати є основою для поєднання аналізу виробничих процесів на макро- і мікро рівні, включаючи формування доданої вартості, формування факторних галузевих доходів у формі зарплат і валових прибутків, дослідження особливостей галузевого попиту і пропозиції на окремі критичні товари, частка яких досить велика в міжгалузевих потоках (енергоносії, електроенергія, комунальні і транспортні тарифи й ін.).

Міжгалузеві зв'язки характеризуються прямими і зворотними впливами. Модель Леонтьєва і її похідні конструкції (матриці Леонтьєва виду  $B_1 = 1/(I-A)$ ,  $B_2 = 1/(I-(I-M)A)$ ) дозволяють визначити ці взаємодії і ефекти поширення при визначення впливу кінцевих витрат на обсяги і структуру виробництва, при моделюванні зміни цін і зарплат в галузі та ін.

*Висновки.* Побудовано серію ТВВ України різного ступеня агрегації (3 ВЕД, 10 ВЕД, 19 ВЕД), проведено відповідний аналіз прямих і повних витрат, побудовано теплові карти для визначення критичних міжгалузевих потоків.

Задля дієвості моделі Леонтьєва для потреб загальнонаціонального управління багатогалузевою виробничою сферою необхідне створення сприятливих умов в сфері виробництва (формування виробничих витрат) шляхом підтримки конкуренції (і таким чином, технологічного удосконалення і оновлення), формування рівних можливостей для виробників та ринкового ціноутворення, гарантування прав власників та інвесторів,

забезпечення свободи руху робочої сили і капіталів, обмеження монополій, сприяння підприємництву.

### Література:

1. Regulation (EU) № 549/2013 of the European Parliament and of the Council of 21 May 2013 on the European system of national and regional accounts in the European Union. Official Journal of the European Union. Vol. 56. 26 June 2013.
2. Таблиця витрати-випуск (в основних цінах) України за 2018 рік. Статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2020. URL: <https://ukrstat.gov.ua>.
3. 2015 Input-Output Tables for Japan. 27 June 2019. *Ministry of Internal Affairs and Communications*. URL: [https://www.soumu.go.jp/english/dgpp\\_ss/data/io/io15\\_00001.htm](https://www.soumu.go.jp/english/dgpp_ss/data/io/io15_00001.htm).
4. Ястремський О.І. Волатильність структури міжгалузевих зв'язків економіки України / О.І. Ястремський, В.В. Кулик // Економіка і прогнозування. – 2020. – № 2. – С. 61–79.
5. Ястремський О.І. Повне навантаження виробництва викидів на кінцевий попит в агрегованій міжгалузевій моделі України / О.І. Ястремський, В.В. Кулик // Проблеми економіки. – 2020. – № 2. – С. 166–174.

**Матвієнко С. М.**

*магістр*

*Київського національного університету технологій та дизайну*

*Науковий керівник: Вергун А. М.*

*Київський національний університет технологій та дизайну*

*м. Київ, Україна*

## РОЗВИТОК ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

В епоху розвитку цифрової економіки країни успішність реалізації нововведень багато в чому залежить від прогресу в побудові суспільства знань, а цифровий розвиток відіграє ключову роль у прискоренні економічного і соціального розвитку країни в цілому. Процеси цифровізації економіки України проходять дуже повільно, що призводить до втрати конкурентних переваг на світовому ринку, скорочення виробництва й експорту високотехнологічних товарів, тому в перспективі саме масова цифровізація має стати пріоритетним напрямом розвитку України.

Поняття цифрової економіки (digital economy) вперше сформулював бізнес-аналітик Дон Тапскот, який досліджував зміни в підприємницькій діяльності відповідно до змін технологій [2]. За роки, що пройшли з моменту появи поняття «цифрової економіки», багато науковців та практиків вносять свої корективи у визначення цієї категорії. Проте, як видно в табл. 1, деякі з названих визначень підтверджують думку, що великих відмінностей в них немає і за декілька років досліджень не змінилися суттєво або принципово [4].

Основні принципи політики «цифровізації України» відображені в так званому «Цифровому кодексі» [5]:

Принцип № 1. «Цифровізація» України має забезпечувати кожному громадянину рівні можливості доступу до послуг, інформації та знань, що надаються на основі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ);

Принцип № 2. «Цифровізація» має бути спрямована на створення переваг (вигід) у різноманітних аспектах повсякденного життя;

Принцип № 3. «Цифровізація» – це механізм (платформа) економічного зростання завдяки приросту ефективності та збільшенню продуктивності від використання цифрових технологій;

Принцип № 4. «Цифровізація» України має сприяти розвитку інформаційного суспільства, засобів масової інформації, «креативного» середовища та «креативного» ринку тощо;

Принцип № 5. «Цифровізація» України має орієнтуватися на міжнародне, європейське та регіональне співробітництво з метою інтеграції України до ЄС, входження України в європейський і світовий ринок електронної комерції та послуг, банківської і біржової діяльності і т. д., співробітництво та взаємодію на регіональних ринках;

Принцип № 6. Стандартизація – основа «цифровізації» України, один з ключових факторів її успішної реалізації. Стандарти посилюють конкуренцію, дозволяють знизити витрати і вартість продукції, гарантують сумісність, підтримку якості, збільшують ВВП країни.

Принцип № 7. «Цифровізація» України має супроводжуватися підвищенням довіри і безпеки при використанні ІКТ.

Принцип № 8. «Цифровізація» має стати об'єктом фокусного та комплексного державного управління.

Першим кроком, на державному рівні, для розвитку цифрової економіки стало розроблення у 2016 році концептуальних засад цифровізації, які відображені у спільному проекті «Цифрова адженда України – 2020» [3]. Ініціатором цього проекту виступило Міністерство економічного розвитку та торгівлі України, а до розробки даного проекту були залучені представники державних органів влади, передових компаній у сфері використання цифрових технологій, громадських організацій, асоціацій, консалтингових груп, науковців, незалежних експертів та інші. Опираючись на вже існуючий проект реалізації цифрової економіки в Україні у 2018 році Кабінет Міністрів України схвалив «Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр.» [1].

Два основних документи, на які наша держава має орієнтуватися при цифровізації, визначають наступні її цілі [1; 3]:

- цифрова модернізація усіх сфер життя та діяльності населення;
- трансформація традиційної економіки у конкурентоспроможну, ефективну та інвестиційно-привабливу;

- доступність цифрових технологій;
- підвищення економічних показників на міжнародному рівні;
- можливості для розвитку людських ресурсів, інноваційного підприємництва, цифрової індустрії.

Таблиця 1

**Визначення категорії «цифрова економіка» [4]**

Donald Tapscott	Цифрова економіка – економіка, що заснована на домінуючому застосуванні цифрових технологій.
Hopestone Kayiska Chavula, Abebe Chekol	Цифрова економіка – економіка, яка заснована на електронних товарах і послугах, вироблених за допомогою електронного бізнесу і торгівля якими ведеться за допомогою електронних засобів.
Alexandru Tugui	Цифрова економіка – створення мережі господарюючих суб'єктів, шляхом потоку і процесу «оцифровки» об'єктів і шляхом створення та обміну цифровими активами (віртуальними активами) на тлі фізичного розширення і розвитку Інтернету.
Войнаренко М. П., Скоробогата Л. В.	Цифрова економіка передбачає, що всі економічні процеси (за винятком виробництва товару) протікають незалежно від реального світу. Товари та послуги не мають фізичного носія, та є «електронними».
Кіт Л. З.	Цифрова економіка – трансформація всіх сфер економіки завдяки перенесенню інформаційних ресурсів та знань на комп'ютерну платформу з ціллю їх подальшого використання (включаючи там, де це можливо) на цій платформі.

На підставі показників реалізації цифровізації в Україні проведемо аналіз оприлюднених показників, які оцінені світовими організаціями в період 2016–2020 роки (табл. 2).

Networked Readiness Index (WEF) – індекс мережевої готовності, показник яких характеризує рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій [15]. Оцінка країн за цим показником проводиться Всесвітнім економічним форумом. Остання звітність була оприлюднена за 2019 році. За період з 2016 по 2019 рік Україна мала підвищення на декілька позицій, проте в 2019 році посідає 85 місце, аналогічно 2016 року. Global Innovation Index (INSEAD, WIPO) – глобальний індекс інновацій, який оприлюднюється за підтримки світової організації інтелектуальної власності. За даним рейтингом Україна за два роки стрімко покращила свою позицію. ICT Development Index (ITU) – індекс розвитку інформаційно комунікаційних технологій, який характеризує

досягнення країн у розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, обраховується та оприлюднюється спеціальним підрозділом ООН [11].

Таблиця 2

**Показники глобальних індексів  
розвитку цифрової економіки для України**

Назва показника	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Global Innovation Index (INSEAD, WIPO)	56	50	43	47	45
ICT Development Index (ITU)	78	79	-	-	-
Global Competitiveness Index (WEF)	85	81	83	85	-

Дані за 2018, 2018, 2020 роки відсутні, однак бачимо, що за два роки рейтинг України кардинально не змінився. Global Competitiveness Index (WEF) – індекс глобальної економічної конкурентоздатності, обраховується та оприлюднюється Всесвітнім економічним форумом [14]. Рейтинг України за даним індексом є нестабільним. На даний момент Україна зосереджена на розвитку інновацій, однак, поки що не застосовує їх на інструмент покращення економічних показників.

В Україні створюються сприятливі умови для розвитку цифрової економічної інфраструктури, але існує низка технічних особливостей, які перешкоджають доступності засобів комунікацій для всього населення країни і будь-якій її точці. Для цього необхідно державну економічну політику спрямувати на стимулювання продуктивності завдяки інноваціям. Світова практика показує що технологічні інновації безпосередньо пов'язані із позитивними економічними показниками.

**Література:**

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації» від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p/ed20180117#n23>
2. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. McGraw-Hill, 1995. 342 p.
3. HITECH office (2016). Digital Agenda of Ukraine – 2020. Conceptual Background. Priority areas, initiatives, projects for digitization of Ukraine until 2020. Available at: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (accessed 15 September 2019).
4. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. URL: <http://efm.vsau.org/>
5. Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-5>

**Машталер О. В.**

*аспірантка*

*Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості*

*Міністерства соціальної політики України*

*м. Київ, Україна*

## **ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ІННОВАЦІЙНОМУ ТАБЛО**

Серед індикаторів реалізації «Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року», затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 р. № 526-р, визначено завдання щодо підвищення місця України в світових інноваційних рейтингах, а саме: в «Глобальному індексі конкурентоспроможності», в «Глобальному інноваційному індексі», в «Європейському інноваційному табло», Індексі приваблювання талантів, Індексі людського розвитку, в рейтингах Doing Business, ICT Development Index. Місце у Глобальних рейтингах, де використовується інтегральна оцінка розвитку конкурентоспроможності, інноваційного та технологічного потенціалу національних економік, чинники розвитку країн, сильні та слабкі індикатори, є інструментом аналізу стану інноваційної конкурентоспроможності України (табл. 1).

Таблиця 1

**Місце України у Глобальних рейтингах 2013–2020 рр.**

Назва рейтингу	Рік						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Місце в Глобальному індексі конкурентоспроможності (кількість країн):	84 (148)	76 (144)	79 (140)	85 (138)	81 (137)	83 (140)	85 (141)
- субіндекс «Інновації»	93	81	54	52	61	58	60
- субіндекс «Технологічна готовність»	94	85	86	85	81	77	78
Місце в Глобальному інноваційному індексі (кількість країн)	71 (142)	63 (143)	64 (141)	56 (128)	50 (127)	43 (126)	47 (129)

*Джерело: систематизовано за даними [1–2]*

За Європейським інноваційним табло (European Innovation Scoreboard, EIS), яке проводиться щороку, усім учасникам рейтингу EIS (28 державам-членам ЄС, а також Великобританії, Ісландії, Ізраїлю, Норвегії, Північній Македонії, Сербії, Туреччині, Україні, Чорногорії, Швейцарії), надається один із чотирьох статусів — «інноваційний лідер», «сильний інноватор», «помірний інноватор» та «повільний інноватор».



Європейським інноваційним табло проводиться порівняльна оцінка показників інноваційності країн ЄС, інших європейських країн, що не входять до ЄС, та країн-сусідів по регіону, щоб виявити сильні та слабкі сторони державних інноваційних систем, визначити пріоритетні напрями покращення інноваційних чинників, а також відстежувати прогрес та стан управління розвитком інноваційного потенціалу. Глобальний аналіз показників окремих країн використовується для розробки ефективної стратегії розвитку науки та інновацій «єдиної Європи», для розробки нових форм і методів взаємодії між окремими вченими, науковими організаціями, сервісними та промисловими компаніями, у такий спосіб посилюючи міжнародну співпрацю в Європі.

Варто підкреслити, що нарощування показників для України, закладених у модель EIS, сприятиме не тільки науково-технічному розвитку, але й росту інноваційної конкурентоспроможності держави та активізації євроінтеграційних соціально-економічних процесів.

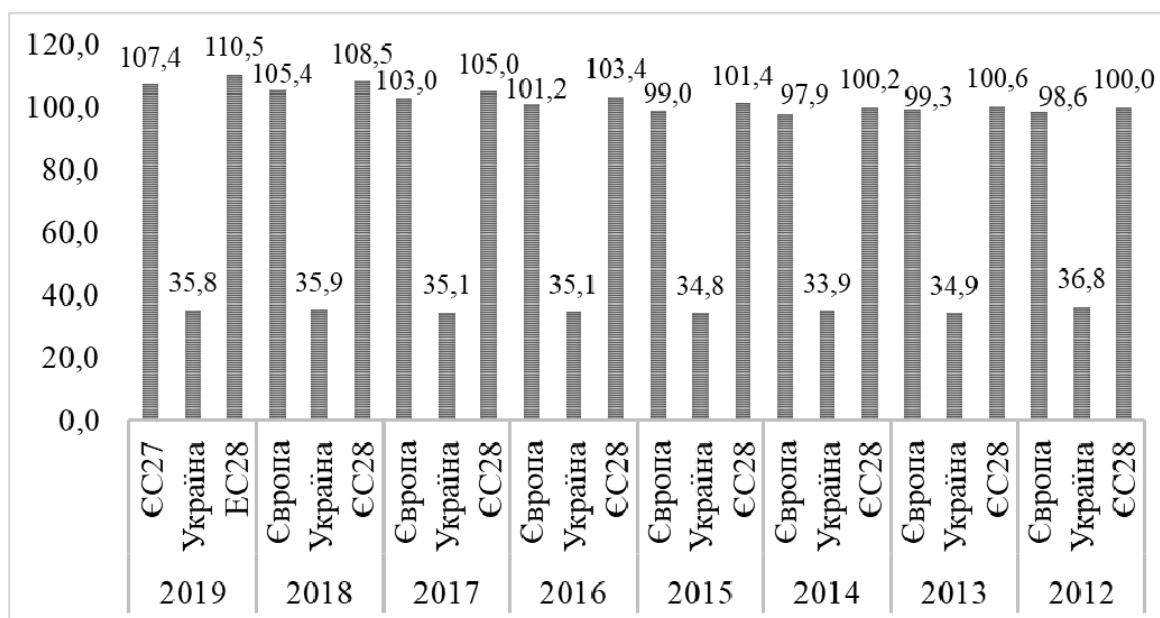
У доповіді «European Innovation Scoreboard – 2020» [3] проаналізовано дані за 2019 р., які згруповано за чотирма тематичними розділами – рамкові умови, інвестиції, інноваційна активність та вплив, у які ввійшли 10 тематичних субіндексів, що складаються з 27 індикаторів. У тематичну групу «рамкові умови» включені субіндекси «людські ресурси», «дослідницькі системи», «схильність до інновацій»; до групи «інвестиції в дослідження та інновації» – «фінанси та підтримка», «інвестиції фірм»; до групи «інноваційна активність» – субіндекси «інновації та підприємництво», «зв'язки», «інтелектуальні активи», у тематичну групу «вплив» входять такі субіндекси, як «вплив на зайнятість», «вплив на продажі».

Відповідно до отриманих результатів Україна має статус «повільний інноватор» (що є найнижчою інноваційною позицією) з показником 35,8% у 2019 р. (35,5% – у 2018 р.) розташувавшись у цій групі після Чорногорії, Північної Македонії та Болгарії, випереджаючи Румунію, яка зайняла останнє місце. Це країни, у яких інноваційна результативність є нижчою на 50% від середнього показника результативності по Європейському Союзу.

До групи «інноваційних лідерів» увійшли Швеція, Фінляндія, Данія, Нідерланди та Люксембург, сукупний індекс яких на 125% вищий за середній показник результативності за 2019 р. по ЄС. Серед «сильних інноваторів» – Бельгія, Німеччина, Австрія, Ірландія, Франція, Естонія, Португалія, а також Великобританія, Норвегія, Ісландія та Ізраїль – країни, інноваційна результативність яких у 2019 р. знаходиться між 95% та 125% від середнього показника результативності по ЄС. Помірні інноватори – Кіпр, Іспанія, Словенія, Чехія, Мальта, Італія, Литва, Греція, Словачія, Угорщина, Латвія, Польща, Хорватія, а також Турція і Сербія –

це країни, сукупний індекс яких у 2019 р. знаходиться в діапазоні між 50% та 95% від середнього показника результативності по ЄС.

Для України статус «повільного інноватора» у європейському просторі протягом багатьох років – це ознака низької інноваційної конкурентоспроможності України в європейській та в світовій економіці.



**Рис. 1. Індеси України, Європи та Євросоюзу у Європейському інноваційному табло, EIS в 2012–2019 роках**

*Джерело: систематизовано за даними [3]*

Слід підкреслити, що згідно доповіді «European Innovation Scoreboard-2020» [3] найсильніші показники інноваційної України – це «схильність до інновацій», що тримається останні два роки на позначці 169,63% (завдяки індикатору «Ступінь використання населенням широкополосного Інтернету») та субіндекси «людські ресурси», що отримали 53,4%, втративши 6,7 пунктів у порівнянні з 2018 р.; та «вплив на зайнятість», що тримається на відмітці 86,9% вже два роки. Також серед сильних індикаторів виділяються такі показники, як кількість населення, зайнятого у високотехнологічних сегментах сектора послуг, а також експорт високотехнологічної продукції.

Найслабший інноваційний субіндекс – «фінанси та підтримка». На жаль, за даними Державної служби статистики України [4] з 2013 р. маємо тенденцію до зниження частки витрат на виконання наукових досліджень і розробок у відсотках до ВВП – від 0,70% у 2013 р. до 0,43% у 2019 р. Тому запровадження інновацій у значній мірі мають забезпечувати наукові дослідження та технічні розробки, розвиток яких повинна стимулювати держава. Законом України «Про наукову і

науково-технічну діяльність» рівень державного фінансування встановлений в межах від 1,7% до 2,5% ВВП.

Таблиця 2

**Показники України в «Європейському інноваційному табло, EIS»**

Найменування групи EIS субіндексів	Найменування EIS індикатора – субіндекса	2019	2018	2017	2012
Загальний індекс EIS-Україна (відносно до середнього по ЄС)		36	36	35	37
Рамкові умови	Людські ресурси	53,40	60,09	59,63	66,02
	Дослідницькі системи	17,27	14,25	15,31	10,57
	Схильність до інновацій	169,63	169,63	156,77	118,18
Інвестиції в дослідження та інновації	Фінанси та підтримка	11,30	8,14	7,72	39,28
	Інвестиції фірм	45,13	44,68	55,54	54,38
Інноваційна активність	Інновації та підприємництво	20,18	20,18	14,28	16,67
	Зв'язки	37,55	38,95	31,18	33,72
	Інтелектуальні активи	20,90	23,46	30,03	19,74
Вплив	Вплив на зайнятість	86,9	86,86	86,86	77,21
	Вплив на продажі	35,15	35,15	29,48	38,72

*Джерело: систематизовано за даними [2]*

Крім фінансування в доповіді «European Innovation Scoreboard-2020» визначені такі низькі індикатори – освіта протягом всього життя, базове навчання підприємництву, інновації у малому бізнесі, зайнятість населення у швидкозростаючих інноваційних підприємствах, маркетингові та організаційні інновації, прямі іноземні інвестиції, спільні міжнародні наукові публікації.

Водночас Євроінтеграційний курс розвитку України передбачає, що поступово відбуватиметься перехід від відтворювального до інноваційного типу розвитку. При цьому інноваційність стане визначальною характеристикою соціально-економічних, виробничих, науково-технічних, суспільних процесів тощо. Як зазначено у Національній доповіді «Інноваційна Україна 2020», «... від оволодіння інноваційними механізмами розвитку залежить доля України: чи рухатиметься вона до розвинених країн, чи залишиться стагнуючою країною на узбіччі науково-технічного і соціального прогресу...» [5, с. 13]. Значення інтелектуальної складової, науки, освіти, креативності, посилення зв'язків «наука – освіта – виробництво» зростає, а тому потребує організаційно-управлінських, економічних, інституційних інновацій тощо. Тож, зважаючи на слабкий загальний стан інноваційної складової конкурентоспроможності України при наявності реального потенціалу, необхідно скористатися кращими практиками розвинених країн

Євросоюзу, в першу чергу, механізмами впровадження інновацій, які будуть спрямовані в сферу розвитку індустріальних галузей національної економіки. Від цього безпосередньо залежить рівень конкурентоспроможності держави на світовому ринку.

### **Література:**

1. The Global Competitiveness Report – 2013–2019/ World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports>; <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2019/>
2. The Global Innovation Index 2013-2020. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/about-gii#reports>
3. European Innovation Scoreboard Edition 2013-2020. URL: [https://ec.europa.eu/growth/industry/policy/innovation/scoreboards\\_en](https://ec.europa.eu/growth/industry/policy/innovation/scoreboards_en); [https://interactivetool.eu/EIS/EIS\\_2.html#](https://interactivetool.eu/EIS/EIS_2.html#)
4. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт за 2010-2019 роки. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. Київ, 2015. 336 с.

**Прима О. О.**  
*аспірант*

*Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості  
Міністерства соціальної політики України  
м. Київ, Україна*

## **МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПРІОРИТЕТІВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Реформа децентралізації в Україні послідовно впроваджується вже протягом шести років. З одного боку децентралізація виступає складовою механізму антикризового управління і, по суті, є глобальним антикризовим заходом, покликаним стабілізувати національну економіку та максимізувати її ефективність завдяки передачі прав та повноважень від центральних до місцевих органів влади. В умовах перехідного етапу становлення стабільної ринкової економіки, сам процес регулювання національної економіки потребує особливої уваги в середині самої реформи, адже грамотні та своєчасні дії на різних рівнях здатні підвищити ефективність реформаційних процесів та запобігти їх затримці. Але попри послідовний перебіг реформи, єдиного механізму регулювання національної економіки в умовах децентралізації досі не вироблено.

Предметно питання про необхідність завершення процесу децентралізації та створення територіальних громад знайшло своє відображення в Указі Президента України № 392/2020 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 14 вересня 2020 року

«Про Стратегію національної безпеки України» [1]. Так, в розділі III «Основні напрями зовнішньополітичної та внутрішньополітичної діяльності держави для забезпечення її національних інтересів і безпеки» в пункті 50 сказано, що: «... держава повинна виконувати лише необхідні функції, насамперед безпекову, зовнішньополітичну, соціальну, регуляторну. Правоохоронні, податкові та митні органи захищатимуть права, свободи та законні інтереси громадян, зокрема щодо ведення бізнесу. Україна має завершити процес децентралізації і сформувати спроможні об'єднані територіальні громади...».

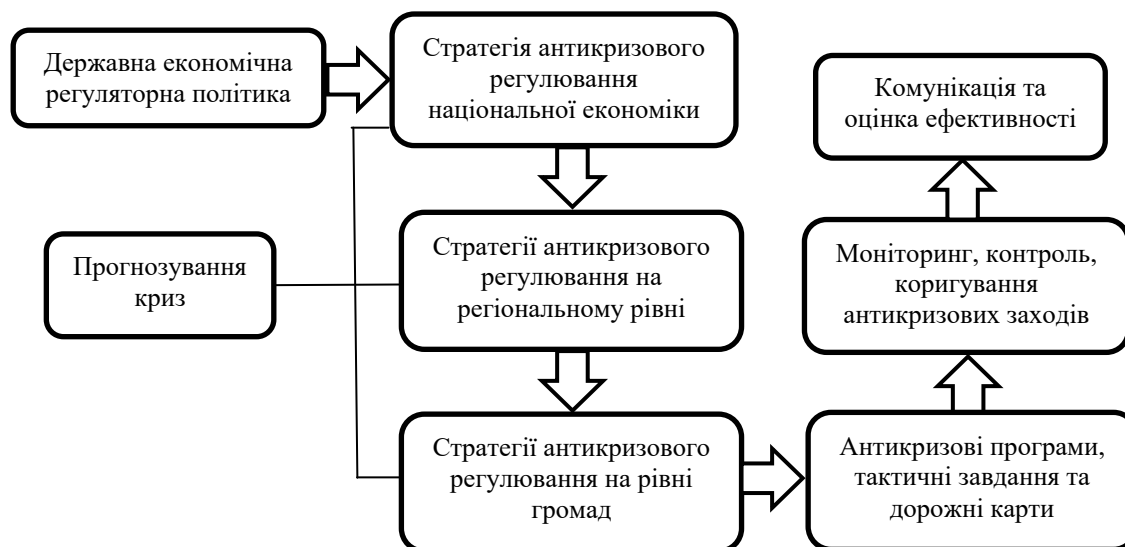
Особливе місце серед інструментів державного регулювання економіки посідає антикризовий компонент як комплекс стратегій, планів та цілеспрямованих заходів, що вживаються органами державного управління для попередження, недопущення та мінімізації негативних наслідків кризових явищ з метою забезпечення сталого економічного розвитку [2].

Основними завданнями антикризового регулювання є підтримка конкурентоздатності основних галузей економіки, попередження та подолання криз в основних економічних та соціальних сферах, зменшення негативних наслідків від кризових явищ для економічної системи загалом.

Методологічний механізм антикризового регулювання національної економіки в умовах децентралізації має передбачати передачу найширших повноважень до органів місцевого самоврядування. Державна економічна регуляторна політика визначає вихідні положення для розробки стратегій антикризового регулювання на національному, регіональному рівнях та рівні громад. Стратегія громади має бути узгоджена з регіональною та національною стратегією, а розробка конкретних антикризових програм відбуватися в рамках цієї стратегії. При цьому прогнозування криз має відбуватись на всіх рівнях редуційним шляхом, тобто від глобальних до локальних. Будь-яка антикризова діяльність має супроводжуватись ретельним аналізом для подальшого перегляду та удосконалення програм і стратегій, а також зовнішньою комунікацією з усіма зацікавленими групами громадськості та внутрішньою комунікацією з усіма організаційними структурами, які задіяні в процесі впровадження реформ. Концептуальну схему методологічного механізму антикризового регулювання в умовах децентралізації національної економіки представлено на рисунку 1.

Як зазначає українська дослідниця Антонюк Н.А., методи антикризового управління характеризуються різноманітністю підходів та інструментів. Практично кожне дослідження зарубіжних і вітчизняних фахівців з фінансового аналізу та антикризового управління містить викладення різноманітних методичних прийомів, які можуть використовуватися для здійснення цієї роботи [3]. В умовах сучасності

та стрімкого розвитку діджитал технологій та Big Data необхідним стає постійний моніторинг та впровадження сучасних технологій та інноваційних підходів в механізми реалізації антикризової політики на державному та регіональному рівнях.



**Рис. 1. Концептуальна схема методологічного механізму антикризового регулювання в умовах децентралізації**

*Джерело: розроблено автором на основі матеріалів з джерела [4]*

Успішне антикризове регулювання можливе лише за умов дослідження розвитку економічної системи на різних етапах, класифікації попередніх криз та аналізу методів їх подолання, залучення досвіду інших країн. Ступінь ефективності антикризових заходів залежить від конкретного комплексу методів та підходів, застосованих для подолання кризи.

У контексті угоди про асоціацію з ЄС та євроінтеграційних процесів загалом, основними принципами антикризового регулювання мають бути:

1. Прозорість антикризових заходів на всіх рівнях;
2. Відкрита двостороння комунікація за принципами «one voice policy»;
3. Залучення європейських партнерів до прогнозування та безпосередньо вирішення кризових ситуацій.

Сприяти залученню європейського досвіду та посиленню партнерства на локальному рівні можуть Офіси євроінтеграції, котрі мають відкритись в кожному обласному центрі в рамках плану заходів з реалізації Стратегії комунікації у сфері європейської інтеграції на 2018–2021 роки [5]. Основним завданням Офісів буде комунікація з іноземними партнерами та залучення іноземних інвестицій в регіони, освітні проекти, в тому числі для держслужбовців, робота з поширення інформації щодо європейського курсу України в культурному та соціальному просторі. Саме такі проекти можуть допомогти в налагодженні якісної

комунікації при реалізації, в тому числі, антикризових програм та сприяти зміцненню партнерства з країнами ЄС.

### **Література:**

1. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 14 вересня 2020 року «Про Стратегію національної безпеки України» № 392/2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>

2. Антикризове регулювання національної економіки: теорія і практика: [монографія] / А.А. Олешко; Національний університет ДПС України. Ірпінь : Видавництво НУДПСУ, 2012. 287 с.

3. Антонюк Н.А. Децентралізація та антикризове управління: зв'язок, підходи, інструменти. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2018. № 2. Розділ 1. С. 8–13.

4. Децентралізація і формування політики регіонального розвитку в Україні [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень, 2020. URL: [https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-09/decentralizatsiya-i-formuvannya-politiku-regionalnogo-rozvytku-v-ukraini\\_0.pdf](https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-09/decentralizatsiya-i-formuvannya-politiku-regionalnogo-rozvytku-v-ukraini_0.pdf).

2. Розпорядження Кабінету Міністрів України, від 21 жовтня 2020 р. № 1300-р Київ. «Про реалізацію експериментального проекту щодо утворення та забезпечення функціонування установ «Агенція регіонального розвитку «Офіс євроінтеграції»». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1300-2020-%D1%80#Text>

**Ухналь Н. М.**

*молодший науковий співробітник  
відділу макроекономічного регулювання  
та міжнародних економічних відносин  
ДННУ «Академія фінансового управління»  
м. Київ, Україна*

## **ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ОБ'ЄКТІВ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ІНСТРУМЕНТ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Значимість економічної безпеки, що є складовим елементом національної безпеки держави, зростає в умовах посилення процесів фінансіалізації та глобалізації. Економічна безпека України є гарантією сталого розвитку країни, соціально-політичної стабільності суспільства та збереження цілісності держави, а її провідна роль в забезпеченні національної безпеки держави підтверджується в Стратегії національної безпеки України, затвердженої Указом Президента України від 26.05.2015 № 287/2015.

Внаслідок кардинальних геоекономічних і геополітичних змін наприкінці ХХ – початку ХХІ століття відбулося утворення нового стохастичного безпекового середовища, якому характерний широкий спектр невоєнних загроз та соціально-економічних викликів, підви-

щення ролі багатонаціональних корпорацій, міжнародних неурядових організацій, розмиття кордонів національних фінансових капіталів. Глобальна фінансово-економічна криза вплинула на ступінь доступності інструментів державної фінансової підтримки, що призвело до зменшення податкових надходжень і зростання соціального навантаження на бюджетні системи. Ці питання були усвідомлені та відображені в численних наукових працях вітчизняних вчених: О.С. Власюка, В.М. Гейця, О.М. Гончаренка, В.П. Горбуліна, Я.А. Жаліла, Т.І. Єфименко, С.І. Пирожкова, О.В. Литвиненка, А.І. Сухорукова. Мета роботи полягає у визначенні основних пріоритетів національної безпекової політики країни щодо захисту критичної інфраструктури, особливостей її здійснення, основних факторів, що впливають на її формування.

Розвиток інфраструктурних галузей набуває стратегічного характеру, оскільки забезпечує цілісність та ефективність всієї економічної системи. За визначенням нормативних актів Європейського Союзу критична інфраструктура – це системи, які мають важливе значення для підтримки життєво важливих соціальних функцій. Пошкодження критичної інфраструктури, її руйнування або порушення в результаті стихійних лих, тероризму, злочинної діяльності або зловмисного поведінки, може істотно негативно вплинути на безпеку ЄС і добробут громадян [1].

Згідно з Законом України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» від 08.07.2018 № 2163-VIII, критично важливі об'єкти інфраструктури (або об'єкти критичної інфраструктури) – підприємства, установи та організації незалежно від форми власності, діяльність яких безпосередньо пов'язана з технологічними процесами та наданням послуг, що мають велике значення для економіки та промисловості, функціонування суспільства та безпеки населення. До об'єктів критичної інфраструктури відносять підприємства енергетичної галузі, хімічної промисловості, транспорту, інформаційно-комунікаційних технологій, електронних комунікацій, банківського та фінансового сектору тощо.

Недостатній розвиток галузей інфраструктури негативно позначається на всій економічній системі, стримує можливості інтенсифікації виробництва, зростання його ефективності. Вітчизняні банки і фонди як і раніше не готові здійснювати довгострокові інвестиції обсягом, необхідному для реалізації великих інфраструктурних проєктів. Ускладнює ситуацію і відсутність у вітчизняних компаній необхідних технологій та управлінського досвіду. Згідно з розрахунками Центру економічної стратегії удосконалення управління інфраструктурою може принести додаткові 324 млн дол щорічно у випадку запровадження плати за проїзд вантажівок автошляхами державного значення та 1 млрд дол. щорічно від публічно-приватного партнерства [2].



Для України актуальною стає проблема залучення прямих іноземних інвестицій та фінансування загальних капітальних інвестицій. Зменшення бюджетного навантаження у фінансуванні об'єктів критичної інфраструктури можливо, насамперед, за рахунок пошуку додаткових форм співпраці з підприємницьким сектором у вигляді нових інструментів залучення капіталу різних форм та інструментів публічно-приватного партнерства (ППП).

За даними Світового банку, з 1993 р. у всьому світі зареєстровано близько 11660 проєктів публічно-приватного партнерства, з яких понад 70% було реалізовано у сферах телекомунікацій та електроенергетики. У 2019 р. обсяг світових транзакцій PPP у 409 проєктах склав 96,7 млрд дол США, хоча на 3% менше минулорічного (99,7 млрд дол США). В Україні у 2019 р. укладено 81 проєкти PPP загальним обсягом інвестицій 6873 млрд дол США (рис. 1).



**Рис. 1. Секторальний розподіл обсягів фінансування проєктів публічно-приватного партнерства в Україні у 2019 р., млрд дол США**

Найбільш поширеною формою державно-приватного партнерства у реалізації середніх і великих інфраструктурних проєктів в країнах Європи і США є концесія, частка якої складала від 60 до 80% партнерських договорів між державою і приватним бізнесом [3]. Особливо висока роль концесій в реалізації великих проєктів в галузі транспортної інфраструктури. Основним завданням інфраструктурних концесій є залучення приватного капіталу та управлінського досвіду, накопиченого в недержавному секторі економіки, до створення і управління економічною інфраструктурою держави. Традиційно інфраструктурні об'єкти належать до державного сектору, особливо в країнах, що розвиваються. Постаючи перед вимогами громадян до кращої інфраструктури, уряди

визнають, що приватний сектор може відігравати головну роль у динамічному розвитку транспортної мережі, яка має важливе значення для економічного розвитку та глобальної конкурентоспроможності.

Відповідно до звіту Міжнародної фінансової корпорації (МФК), залучення підприємницького сектора до проєктів транспортної інфраструктури завдяки прийняттю нових можливостей та швидкої мобілізації ресурсів, кращої оцінки та вирішення ризиків та досягненню економічної ефективності та продуктивності порівняно з державним має позитивний вплив на інвестиційний клімат країни [4].

Угодою про асоціацію України та ЄС визначено зобов'язання щодо імплементації 7 директив та 4 регламенти ЄС у сфері залізничного транспорту. Імплементація зазначених актів законодавства передбачає, зокрема, забезпечення прозорості та недискримінаційного доступу до інфраструктури залізничного транспорту всіх підприємств залізничного транспорту, покращення послуг залізничних перевезень пасажирів та сприяння інтеграції української залізничної системи в залізничну систему Співтовариства. Законом України «Про концесію» від 01.02.2020 № 155-IX визначаються правові, фінансові та організаційні засади реалізації проєктів, що здійснюються на умовах концесії, з метою модернізації інфраструктури та підвищення якості суспільно значущих послуг. Концесія визначається як форма здійснення публічно-приватного партнерства, що передбачає надання органами державної влади права суб'єкту підприємництва на створення / реконструкцію та управління об'єктом концесії (або надання суспільно значущих послуг) на основі концесійного договору за умови взяття концесіонером ймовірного операційного ризику.

В Україні 26 червня 2020 р. вперше було укладено договір про передачу в концесію Херсонського морського торговельного порту. Відповідно до договору, компанія-концесіонер ТОВ «Рісоїл-Херсон» у розвиток порту інвестує близько 300 млн грн. та в місцеву інфраструктуру, зокрема капітальний ремонт дорожнього покриття вулиць на шляху до порту та новий майданчик для стоянки вантажівок за межами міста – понад 18 млн [5]. Проєкт було розроблено на основі прогресивного досвіду Міжнародної фінансової корпорації у підготовці концесійних угод та державно-приватних партнерств, що досягли високих результатів. Херсонський морський торговельний порт буде модернізовано за підтримки консорціуму Risoil S.A. та Georgian Industrial Group, що є однією з найбільших промислових груп Грузії, сферою діяльності, якої є, насамперед, енергетичний сектор (виробництво та торгівля електроенергією, заправка та торгівля природним газом). Реалізації концесійного договору сприятиме стабільному регіональному розвитку, збереженню та створенню нових робочих місць, безперервній діяльності порту, підвищенню добробуту міста і

регіону та зростанню економіки в цілому. Концесія укладена на 30 років, але вже у 2030 р. компанія-концесіонер зобов'язується забезпечити обсяги перевалки вантажів порту на рівні не менше 1,36 млн тонн, сприяти збільшенню до 80% частки вантажів, що прямують до порту з використанням залізничного, внутрішнього водного та інших видів транспорту, крім автомобільного.

У співпраці з МФК та ЄБРР, що надали всебічну підтримку Міністерству інфраструктури України в підготовці та проведенні концесійних конкурсів у морських портах Херсон та Ольвія, розроблено концесійні угоди та критерії участі в тендері відповідно до міжнародних стандартів та найкращих практик реалізації подібних проєктів. Окрім проєктів концесії морських портів, МФК вже розробляє понад 5 пілотних концесійних проєктів для мобілізації інвестицій приватного сектору в дороги, аеропорти, залізницю та енергетику, а також у сектор охорони здоров'я, що сприятимуть економічному зростанню держави, розвитку її інфраструктури та розширенню експорту.

Можна стверджувати, що в Україні на сьогоднішній момент розпочався активний процес впровадження концесійного механізму, державно-приватного партнерства та залучення приватних капіталів. Перехід до системи концесій означає не заміну одного документа (про оренду) на інший (про концесію), а зміну сутності відносин між державою і бізнесом як в правовому, так і в економічному контекстах.

### **Література:**

1. Council Directive 2008/114/EC of 8 December 2008 on the identification and designation of European critical infrastructures and the assessment of the need to improve their protection. URL: <http://data.europa.eu/eli/dir/2008/114/oj>
2. Скільки втрачає бюджет на неефективному управлінні країною? / Центр економічної стратегії. 5 грудня 2018 р. URL: [https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/11/The-Rule-of-Law\\_survey.pdf](https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/11/The-Rule-of-Law_survey.pdf)
3. Estache A., de Rus G. Privatization and Regulation of Transport Infrastructures: Guidelines for Policymakers and Regulators / The World Bank. June 2000. URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/485431468153845329/pdf/multi-page.pdf>
4. IFC Support to Transport. URL: [https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/0cce4461-d2a5-45f5-9eea-e9bac02bcc53/IFC\\_Support2Infrastructure\\_Transport.pdf?MOD=AJPE RES&CVID=IKbEx3x](https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/0cce4461-d2a5-45f5-9eea-e9bac02bcc53/IFC_Support2Infrastructure_Transport.pdf?MOD=AJPE RES&CVID=IKbEx3x)
5. Підписано перший договір концесії морського порту в Україні. – Владислав Криклій / Міністерство інфраструктури України. 26.06.2020 р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/pidpisano-pershij-dogovir-koncesiyi-morskogo-portu-v-ukrayini-vladislav-kriklij>

**Федірко Н. В.**  
*доцент кафедри національної економіки та публічного управління*  
**Кисельова Ю. М.**  
*студентка*  
*ДВНЗ «Київський національний економічний університет*  
*імені Вадима Гетьмана»*  
*м. Київ, Україна*

## **СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТОЗАЛЕЖНІСТЮ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Імпортозалежність національної економіки є одним з ключових індикаторів економічної безпеки країни та значною мірою визначає рівень її конкурентоспроможності. Інтенсифікація міжнародних економічних зв'язків країн світу та глобалізація зовнішньої торгівлі упродовж останнього століття суттєво трансформують можливості країни до забезпечення внутрішнього споживчого попиту за рахунок диверсифікації як асортименту товарів та послуг, так і їх кількості. Країна, яка стає активним учасником міжнародних торговельних процесів, отримує більш широкі можливості урівноваження внутрішнього сукупного попиту та пропозиції, адже за рахунок іноземних ринків може відбуватися покриття внутрішнього дефіциту на окремі блага, або зменшення обсягів національного перевиробництва. Водночас, відкритість економіки та ліберальна політика уряду висувують ряд загроз для вітчизняних економічних суб'єктів, основною з яких є пастка імпортозалежності.

Імпортозалежність національної економіки проявляється через неможливість вітчизняних виробників протягом тривалого періоду забезпечити внутрішні потреби країни у окремих видах товарів чи послуг та, у зв'язку з цим, нарощення масштабів імпорту. Наслідком укорінення процесів імпортозалежності для країни стає не лише посилення конкурентного тиску з боку іноземних виробників, який часто набуває агресивних форм з порушенням визначених правил, але і інфляційний тиск через коливання цін на світових ринках та девальваційний тиск в разі нестабільності вітчизняного валютного ринку. Найбільшою мірою ці ризики проявляються для слабких економічних систем, що потрапляють в залежність від свої торговельних партнерів. До таких економік належить сьогодні і українська, яка впродовж багатьох років має дефіцит внутрішнього національного виробництва споживчих товарів, яке не задовольняє їх попит та формує передумови товарної імпортозалежності. Протягом тривалого часу імпортери стабільно забезпечують понад третину попиту на внутрішньому товарному ринку. Розрахунки показників імпортозалежності економіки України демонструють році постійне її зростання

упродовж останніх десяти років. У 2019 році співвідношення обсягу імпорту до сумарного обсягу реалізованої продукції разом з імпортною складо 39,9%, а середній його рівень за 2010–2019 роки становив 37,8% (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники імпортозалежності економіки України**

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Приріст, відс. п. (2019/2010)
Імпорто-залежність, %	35,7	37,4	37,9	37,8	36,9	37,9	38,0	38,1	38,6	39,9	+4,2
Частка імпорту у внутрішньому споживанні, %	63,5	69,9	64,8	57,6	58,3	62,8	65,1	61,8	67,1	64,4	+ 0,9
Коефіцієнт покриття імпорту експортом, %	95,8	93,0	90,8	91,8	107,6	111,2	103,7	98,0	92,9	97,0	+1,2
Гранична схильність до імпорту	0,84	0,85	0,61	-0,65	0,25	0,61	0,59	0,49	0,51	0,08	-0,76

*Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України*

Динаміка частки імпорту у внутрішньому споживанні підтверджує таку тенденцію. Її розмір мав стрибкоподібну тенденцію до збільшення і склав у 2019 році 64,4% проти 63,5% у 2010 році. Водночас, згідно Методичними рекомендаціями Мінекономіки України щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [1] визначено, що частка імпорту у внутрішньому споживанні країни на рівні 30,0% і вище є критичною.

Втім, динаміка коефіцієнту покриття імпорту експортом (див. табл. 1), значення якого було не нижчим за 92%, а у окремі періоди понад 100%, вказує на перспективи подальшого імпортозаміщення, адже обсяги експорту за певних умов є потенційним джерелом забезпечення внутрішнього попиту. Згідно згаданих вище Методичних рекомендацій Мінекономіки України щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [1] оптимальним є значення коефіцієнту покриття експортом імпорту на рівні 100,0%, а в межах до 97,5% – задовільним. Окрім того, тенденція скорочення граничної схильності національних економічних суб'єктів до здійснення імпортних закупівель (див. табл. 1) із 0,84 у 2010 році до 0,51 у 2018 та 0,08 у 2019 році

також формує передумови для заміщення імпорту товарами національного виробництва.

Внутрішній ринок України, не дивлячись на високий експортний потенціал окремих галузей промисловості, за роки незалежності зазнав посилення залежності від імпорту багатьох видів товарів та послуг. Навіть в галузях, де існують передумови для внутрішнього виробництва продукції, аналогічної імпорту, рівень імпортозалежності погіршується. Так, у товарній структурі імпорту продовжують домінувати машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (21,9%), мінеральні продукти (сіль, руда, енергетичні матеріали, нафта, газ) (21,4%), продукція хімічної промисловості (12,3%) [2]. В останні роки відбулася переорієнтація імпорту з сировини на продукцію обробної промисловості з більшою доданою вартістю, яка до того ж у попередні роки вироблялась в Україні. Через багаторічну імпорتنу експансію Україна має критичні показники покриття потреб внутрішнього товарного ринку імпортерами. Найбільшу частку імпортозалежності у внутрішньому ринку посідає показник машинобудування 62,14% (табл. 2).

За підсумками 2019 р. можна підкреслити надмірну залежність внутрішнього товарного ринку для сегментів фармацевтики (59,70%), машинобудування (62,14%) та текстильної промисловості (67,43%).

Таблиця 2

**Рівень імпортозалежності внутрішнього товарного ринку України за видами економічної діяльності, %**

Види економічної діяльності	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Приріст, відс.п. (2019/2010)
Фармація	72,49	72,14	71,65	66,99	66,83	59,53	61,17	60,91	60,46	59,70	-12,79
Хімічна промисловість	18,08	15,51	15,65	17,69	19,73	23,02	31,55	33,67	31,94	30,33	12,25
Машинобудування	23,70	43,80	42,83	46,65	50,43	54,31	60,55	61,02	60,91	62,14	38,44
Металургія	14,13	15,80	15,79	16,17	14,27	13,58	15,63	16,30	16,48	18,36	4,23
Харчова промисловість	9,62	10,03	8,79	9,21	9,28	8,11	8,74	8,58	9,74	10,35	0,73
Текстильна промисловість	65,34	62,11	67,72	66,94	66,05	63,99	66,00	64,32	63,74	67,43	2,09
Деревина	9,16	9,02	3,47	8,47	7,40	5,11	6,47	7,34	7,36	7,63	-1,53

*Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України*

З метою обґрунтування пріоритетів управління імпортозалежністю національної економіки України нами проведено аналіз зовнішніх та внутрішніх чинників, що її зумовлюють (табл. 3). Періодичне знецінення національної валюти відіграє роль стримуючого імпортозалежність чинника, оскільки призводить до подорожчання імпорту для українців та тимчасового скорочення його обсягів. Втім, таке пасивне імпортозаміщення за рахунок підвищення цінової конкурентоспроможності вітчизняних виробників лише загострює макроекономічні ризики.

Таблиця 3

**Аналіз зовнішніх та внутрішніх чинників імпортозалежності економіки України**

	<b>Сильні сторони</b>	<b>Слабкі сторони</b>
<b>Внутрішні чинники</b>	<p>Зростання обсягів національного виробництва.</p> <p>Часткова забезпеченість власною сировиною.</p> <p>Захист прав та інтересів України з використанням механізмів СОТ та міжнародних договорів.</p> <p>Наявність кваліфікованої та відносно дешевої робочої сили.</p> <p>Наявність високотехнологічних підприємств, що могли би зміцнити зовнішньоекономічні позиції України (приладо-, машинобудування тощо).</p>	<p>Низький рівень науково-технічних розробок.</p> <p>Сировинна імпортозалежність.</p> <p>Обмежений товарний асортимент.</p> <p>Висока собівартість продукції.</p> <p>Низький рівень конкурентоспроможності продукції.</p> <p>Промисловість є залежною від зовнішніх ринків, від коливань у попиті та цінах.</p> <p>Нерозвиненість мережі інституцій інтеграції реального сектору економіки, нагромадження інвестицій та утворення виробничих і просторовотериторіальних кластерів (платформ).</p> <p>Низький рівень соціальної та суспільної відповідальності суб'єктів бізнес середовища.</p>
	<b>Можливості</b>	<b>Загрози</b>
<b>Зовнішні чинники</b>	<p>Залучення передових технологій за рахунок інвестицій.</p> <p>Зниження залежності від монопольних постачальників енергоресурсів.</p> <p>Покращення нетарифного захисту від неякісної імпортової продукції.</p> <p>Захист національних виробників від проявів недобросовісного та зростаючого імпорту.</p>	<p>Нестабільна політична ситуація в країні.</p> <p>Замороження економічної активності українських підприємств через карантинні заходи.</p> <p>Висока конкуренція з боку іноземних виробників</p> <p>Посилення цінової конкурентоспроможності країн, що розвиваються.</p> <p>Згортання обсягів та погіршення структури споживання товарів (послуг) домогосподарствами.</p>

*Джерело: розроблено авторами*

Після приєднання України до Світової організації торгівлі та укладання Угоди про асоціацію з ЄС, можливості протекціоністських заходів уряду задля протидії імпортозалежності стали незанимаючими та неіснуючими. Натомість, основними детермінантами протидії імпорто-

залежності на сьогодні є посилення конкурентних переваг вітчизняних виробників та їх продукції, розвиток споживчого ринку.

Як показує світова практика, пасивна роль держави в регулюванні імпортозалежності країни призводить до втрати окремими галузями економіки конкурентоспроможності не лише на зовнішньому, але й на внутрішньому ринку. Втім, це не аргументує доцільність фінансової підтримки держави таких галузей. У світовій практиці державні стратегії імпортозаміщення націлені передусім на нарощення промислового та технологічного потенціалу національних підприємств, розвиток внутрішнього ринку та зниження впливу факторів зовнішньої кон'юнктури. Тож, роль політики імпортозаміщення держави перш за все полягає у організаційному та адміністративному сприянні бізнесу у тих видах діяльності, які можуть стати на один щабель прибутковості та конкурентоспроможності поряд є європейськими чи іншими виробниками.

На нашу думку, стратегічними пріоритетами зменшення імпортозалежності для економіки України є:

- відмова від некритичного імпорту та заміна його національним виробництвом;
- забезпечення раціонального використання товарів критичного імпорту шляхом всебічної його економії та структурної перебудови економіки;
- розвиток внутрішнього виробництва випереджаючими темпами, що приведе до зменшення питомої ваги імпорту у ВВП та зменшення залежності його динаміки від зовнішніх чинників.

У політиці імпортозаміщення більше значення повинно мати стимулювання високоякісного вітчизняного виробництва конкурентоспроможних товарів, розрахованих на реалізацію на внутрішньому ринку. Імпортозамінні товари повинні бути конкурентними, відповідати світовому технічному рівню, інакше вітчизняні товари не зможуть конкурувати з аналогічними імпортними. Імпорт України з розвинутих країн зменшується, а з транзитивних та тих, що розвиваються, збільшується. Отже, техніко-економічний рівень значної частки імпортних товарів є досяжним у разі активної реалізації Україною політики імпортозаміщення.

### **Література:**

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. №1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#Text>
2. Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2019 році. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tsztt/tsztt\\_u/tsztt1219\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1219_u.htm)



## **СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

**Дадаєва С. І.**  
*студентка*

*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

### **УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ З УРАХУВАННЯМ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Активні зміни в економічній і політичній системах нашої країни надають широкі можливості, але й водночас становлять серйозні загрози для кожної особистості, її сталості існування. У сучасних умовах переходу до ринкових відносин, розвитку глобалізації економіки та інтеграції України до світогосподарських зв'язків найбільш важливими факторами національної конкурентоспроможності не є природні і фінансові ресурси, а ресурси людські, тобто люди, їх професійні і особистісні якості, їх трудова мораль і прагнення до досягнення поставлених цілей, їх знання та вміння, їх творчі та новаторські здібності. Потрібні нові методи і форми управління персоналом, адекватні сучасному етапу економічного розвитку.

Управління персоналом – це свідома діяльність по забезпеченню позитивної і запобіганню негативної взаємодії між людьми усередині підприємства, застосована до всіх сфер зайнятості і спрямована на досягнення ефективності і справедливості, що спонукає кожного члена підприємства діяти в ім'я здійснення загальних цілей всієї організації [1, с. 12].

Методи управління персоналом – це способи впливу на колектив і окремих працівників з метою здійснення координації їх діяльності в процесі функціонування організації.

Наука і практика виробили три групи методів управління персоналом:

- адміністративні;
- економічні;
- соціально-психологічні.

Адміністративні методи управління ґрунтуються на відносинах єдиноначальності, дисципліни і відповідальності, здійснюються у формі організаційного та розпорядчого впливів.

Організаційний вплив направлено на організацію процесу виробництва і управління.

Розпорядницьке вплив виражається в формі наказу, розпорядження або вказівки, які є правовими актами ненормативного характеру.

Адміністративні методи відрізняє прямий характер впливу: будь-який регламентує і адміністративний акт підлягає обов'язковому виконанню.

Економічні методи управління базуються на дії економічних механізмів мотивації і стимулювання активної виробничої діяльності. Найважливіший економічний метод управління персоналом – техніко-економічне планування, яке об'єднує і синтезує в собі всі економічні методи управління.

Економічні методи передбачають застосування чіткої системи матеріального стимулювання за вишукування резервів по зниженню собівартості продукції і реальні результати в цьому напрямку. Велике значення в системі матеріального стимулювання має ефективна організація заробітної плати відповідно до кількості і якості праці.

Роль економічних методів полягає в мобілізації трудового колективу на досягнення кінцевих результатів.

Соціально-психологічні методи управління засновані на використанні соціального механізму управління. Специфіка цих методів полягає в значній частці використання неформальних факторів, інтересів особистості, групи, колективу в процесі управління персоналом.

Соціологічні методи дозволяють встановити призначення і місце співробітників в колективі, виявити лідерів і забезпечити їх підтримку, зв'язати мотивацію людей з кінцевими результатами виробництва, забезпечити ефективні комунікації і розв'язання конфліктів в колективі.

Психологічні методи спрямовані на конкретну особу робітника або службовця і, як правило, строго персоніфіковані і індивідуальні.

Економічні і соціально-психологічні методи носять непрямий характер управлінського впливу. Не можна розраховувати на автоматичну дію цих методів, досить важко визначити силу їх впливу та кінцевий ефект.

Усі види методів органічно пов'язані між собою і грають важливу роль в створенні ефективної системи управління персоналом [2, с. 16–18].

Персонал вважається одним із тих факторів, які приносять організації вирішальний успіх. Саме тому сучасна концепція управління підприємством передбачає виокремлення з більшої чисельності функціональних сфер управлінської діяльності тієї, яка пов'язана з управлінням кадрової складової виробництва – персоналом підприємства.

Використовуючи різні методи розвитку, можна управляти компетентністю персоналу та підвищувати ефективність його роботи, та зменшити проблеми з персоналом (табл. 1) [3, с. 450].

У сучасних умовах триває процес розвитку та оновлення концепції управління персоналом, при цьому удосконалюються як системи

управління персоналом, так і метод та інструменти, що використовуються.

Таблиця 1

**Сучасні методи розвитку персоналу підприємства**

<b>Метод</b>	<b>Можливість використання (опис)</b>
Тренінг	Мінімум інформації і максимум вправ на відпрацювання навиків. Застосовується для розвитку навиків біля невеликої групи осіб
Кейс Стаді	Інтерактивна технологія для короткострокового навчання менеджерів на основі бізнес-ситуацій. Мета – навчити аналізувати інформацію, сортувати її для вирішення поставленого завдання, виявляти ключові проблеми, вибирати оптимальне рішення
Коучинг	Нова форма консультаційної підтримки, засіб сприяння, допомоги в пошуку вирішень або подолання будь-якої складної ситуації. Завдання коуча не дати знання або навички, а допомогти людині самостійно знайти їх і закріпити на практиці
E-learning	Масовий метод дистанційного навчання у вигляді електронних книг, відео уроків, комп'ютерних вправ. Ефективність виявляється в переданні знань великій кількості людей
Самонавчання	Проходить в індивідуальному порядку за умови стимулювання навчання з використанням різноманітних матеріалів: книг, документації, аудіо-, відео- і мультимедійних програм

Для вітчизняних підприємств необхідним є адаптація вже наявних методів до умов бізнес-середовища, а також до нормативно-правового забезпечення праці в Україні, що дасть змогу вирішити правові аспекти взаємовідносин усіх учасників процесу управління персоналом та підвищить ефективність розвитку та реалізації трудового потенціалу підприємства.

**Література:**

1. Залюбінська Л.М., Скорик М.Л. Управління персоналом. Одеса : Одеський національний університет імені І.І. Мечникова, 2016. 252 с.
2. Тесленко І.Б. Управління персоналом : навч. посіб. Володимир : Изд-во ВлГУ, 2016. 83 с.
3. Лизунова О.М. Використання інноваційних методів управління персоналом підприємства. Мукачівський державний університет. *Економіка і суспільство*. 2018. № 14. С. 448–456.

**Іванейко О. Я.**  
*студентка*  
*Національного університету «Львівська політехніка»*

**Барановська С. П.**  
*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аналізу*  
*Національного університету «Львівська політехніка»*  
*м. Львів, Україна*

## **ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

Місцеві податки та збори в розвинених країнах, зазвичай, мають високу питому вагу у загальній сумі грошових надходжень до органів місцевого самоврядування, на відміну від колишніх соціалістичних країнах, де, як правило, власні кошти у формі місцевих податків і зборів становлять відносно незначну частку в доходах місцевих бюджетів.

Місцеві податки в економічно розвинених країнах ділять на чотири групи:

1) власне місцеві податки, котрі встановлюються органами місцевого самоврядування і стягуються лише на певній території. До них відносять: податки на прибуток корпорацій, особисті прибутки, земельні, майнові промислові, на автомобілі, місцеві акцизи тощо;

2) плата за послуги, що надають органи місцевого самоврядування (за користування електроенергією, газом, водовідведенням, каналізацією, послугами зв'язку, за видачу різного роду документів місцевою владою);

3) надбавки до державних податків, які використовують для формування доходів місцевих бюджетів;

4) екологічні податки, котрі відображають політику органів місцевого самоврядування [1].

Самостійну систему введення місцевих податків мають органи місцевого самоврядування в країнах із федеральним устроєм. Так, у США кожен штат має власну відокремлену податкову систему. В бюджетах штатів найбільшу питому вагу мають податки з корпорацій, громадян та продаж. Крім цього, третина доходів місцевих бюджетів надходить від вищих органів влади субвенцій або грантів. Місцеві органи влади можуть самостійно обирати податки серед тих, котрі уряд США визначає у законодавчому порядку [2].

Зазвичай, країни з унітарним устроєм надають менше самостійності органам місцевої влади у запровадженні місцевих податків. У доходах місцевих бюджетів країн Європейського союзу основними місцевими податками та зборами є: збір за надання послуг місцевими органами влади; податок та внесок до соціальних фондів; дохід від місцевої комунальної власності.

Для порівняння: органи місцевого самоврядування країн-членів Європейського союзу виділяють три основні податки: податок на нерухомість, місцевий корпоративний податок та місцевий податок із доходів. Детальніше розглянемо основні податкові доходи на регіональному та місцевому рівнях на прикладі країни-членів ЄС – Німеччини.

На регіональному рівні:

- *розщеплені податки*: прибутковий податок з громадян, прибутковий;
- податок з підприємств та податок на додану вартість;
- *передані (закріплені) податки*: податок на моторні засоби пересування, податок на трансферт землі, податок на багатство, податок на спадок та податок на пиво.

На місцевому рівні:

- *власні податки*: це промисловий податок (до 1983 року) та податок на майно;
- *розщеплені податки*: прибутковий податок з громадян, податок на рекламу.

Така самостійність зазвичай обмежується з боку держави шляхом: запровадження обов'язкових місцевих податків та зборів; встановленням ставок місцевих податків та зборів; визначенням граничних ставок місцевих податків і зборів або надбавок до загальнодержавних податків.

Крім трьох основних місцевих податків та зборів місцеві органи влади отримують доходи від інших місцевих податків та зборів до них входять: податок на здійснення операцій з нерухомістю, податок на спадщину, туристичний збір, податок із власників собак, податок на рекламу, податок із продажу тютюнових виробів, податок на проведення азартних ігор, збори за видачу дозволів або ліцензій, готельний збір, ринковий збір та збір за здійснення туристичної діяльності [3].

Зарубіжний досвід формування доходів місцевих бюджетів та місцевого оподаткування свідчить про те, що кожна з країн повинна враховувати свої особливості при використанні прийомів та методів досягнення фінансової самодостатності міського самоврядування та забезпечення фінансово-бюджетної дієздатності територіальних формувань місцевого рівня.

### **Література:**

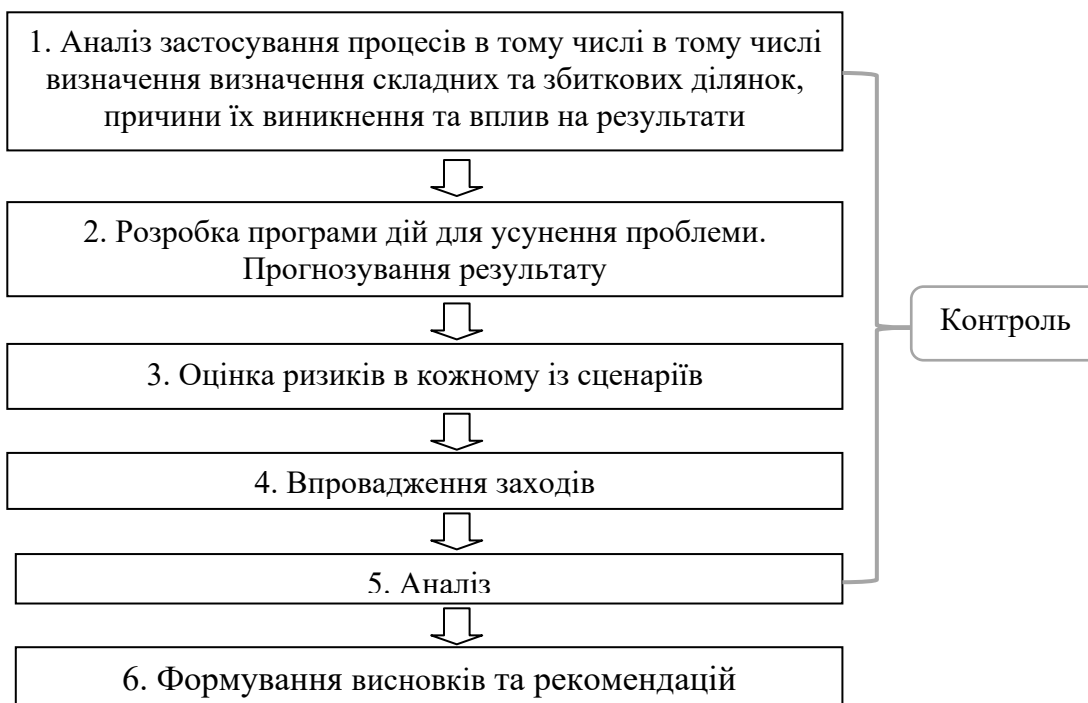
1. Бондарук Т.Г. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування та можливості його застосування в Україні. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2018. № 1. С. 56–66.
2. Формування місцевих бюджетів. Зарубіжний досвід. URL: [https://osvita.ua/vnz/reports/econom\\_pidpr/21815/](https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/21815/)
3. Сошка Н.В. Суперечності та перспективи розвитку системи місцевого оподаткування в Україні. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

**Кудельський В. Е.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту, фінансів,  
банківської справи та страхування  
Хмельницького університету управління та права  
імені Леоніда Юзькова  
м. Хмельницький, Україна

## **КОНСАЛТИНГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ**

При здійсненні господарської діяльності та веденні бізнесу менеджери зустрічаються з проблемними питаннями, вирішення яких потребує кваліфікованої допомоги. Таку допомогу може надати професійний консультант. Консалтинг в Україні є досить молодим і досліджень в цій області є недостатньо. Саме тому постає питання розвитку та вдосконалення управлінського консультування на українському ринку і адаптації зарубіжного досвіду до національних проблем, що повною мірою визначає необхідність подальших досліджень в області консалтингу.

Умовно алгоритм роботи консалтингу можна поділити на 6 етапів (рис. 1).

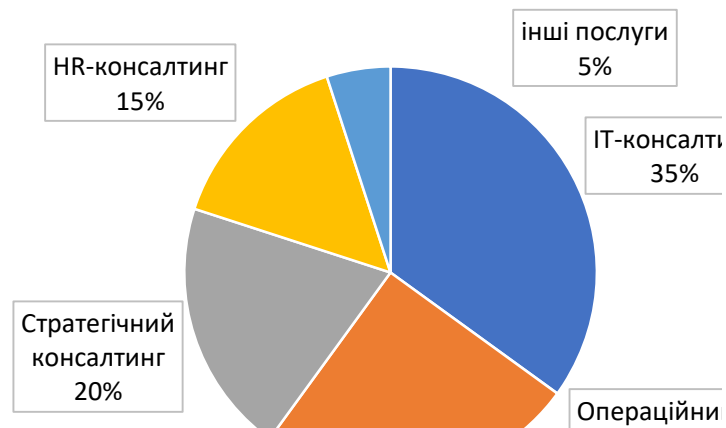


**Рис. 1. Алгоритм роботи консалтингу**

*Джерело: складено автором на основі [2]*

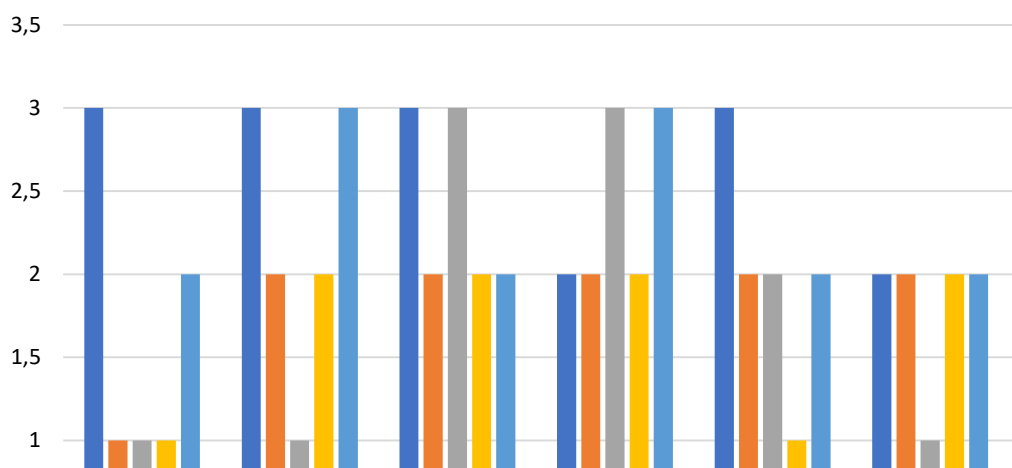
Консалтинг в Україні активно почав розвиватися з 2002 року з моменту створення «Асоціації консалтингових фірм». До її складу входять аудиторські фірми, оціночні агенції, юридичні компанії, дизайнерські студії, маркетингові бюро та інші консалтингові компанії [1, с. 18–19].

На сьогодні в Україні представлений весь спектр консалтингових послуг. Найбільш поширені сфери консалтингових послуг зображені на рисунку 2.



**Рис. 2. Найбільш поширені сфери консалтингових послуг в Україні**  
Джерело: складено автором на основі [3, с. 47]

Ключовими клієнтами консалтингових компаній останніх п'яти років були підприємства металургійної, хімічної промисловості, телекомунікаційного, будівельного та фінансового секторів (рис. 3).



**Рис. 3. Концентрація консалтингових послуг на підприємствах різних галузей**

Джерело: складено автором на основі [7, с. 102]

Примітка. Позначка 3 означає значну кількість наданих послуг даного напрямку, 2 – середню кількість, 1 – невелику кількість наданих послуг даного напрямку.

За експертними оцінками, в Україні оперують близько 500 консалтингових фірм, з них – 66% українські; 10% – іноземні (так звана «велика четвірка»: Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers, Deloitte, KPMG, а також McKinsey та Boston Consulting Group); 10% – спільні підприємства; 10% – індивідуальні консультанти; 4% – консалтингові центри при ВНЗ [3, с. 50]. Загалом їх можна поділити на 3 великих групи (табл. 1).

Таблиця 1

**Сегментування консалтингового ринку України**

Стратегічна група	Послуги	Клієнт
<b>Група А</b> Міжнародні консалтингові компанії: McKinsey&Partners, Bain, Roland Berger&Partners, Dr. Wieselhuber & Partners. Аудиторські компанії «великої четвірки»: Pricewaterhouse Coopers, Ernst & Young, Deloitte & Touche, KPMG та компанії «другого ешелону» BDO, Baker Tilly, Nielsen та ін.	- проекти технічної допомоги; - реструктуризація підприємств; - глобальні проекти санації економіки; - інвестиційний консалтинг; - міжнародний аудит; - опанування ринку та розвиток бізнесу; - управлінський консалтинг.	- міжнародні фінансові організації (TACIS, USAID, Світовий банк); - органи державного управління; - транснаціональні компанії; - великі українські підприємства.
<b>Група В</b> Великі українські консалтингові компанії (Укрбізнесконсалтинг, Київська консалтингова група, Континентконсалтинг тощо)	- маркетингові дослідження; - технічні проекти; - фінансовий консалтинг; - реструктуризація підприємств; - тренінг персоналу; - розвиток бізнес-процесів.	- великі та середні українські підприємства (державні та комерційні); - представництва іноземних компаній.
<b>Група С</b> Дрібні українські консалтингові фірми	- ринкові дослідження; - оцінка майна; - юридичний консалтинг; - податковий та бухгалтерський консалтинг; - спеціалізоване галузеве Консультування.	- суб'єкти малого та середнього бізнесу; - галузеві підприємства.

*Джерело: [8, с. 197]*

Орієнтовно 87% консалтингових послуг, що надаються в Україні, сконцентровано в м. Києві, оскільки фактично майже всі представництва іноземних консалтингових компаній та центр-офіси основних національних підприємств зосереджені в столичному регіоні [4, с. 57].



До переваг вітчизняних консультантів безперечно відносяться знання ними глибинних причин (пов'язаних з менталітетом, національними особливостями) існуючих управлінських проблем та з огляду на це оптимального їх вирішення, а також можливість адаптації сучасних методів управління до особливостей вітчизняних підприємств [5].

Однак, незважаючи на те, що значна кількість компаній відчуває необхідність консультаційної допомоги з питань управління, попит на консалтингові послуги в Україні залишається низьким. За даними досліджень Європейського банку реконструкції та розвитку 72% середніх та малих підприємств не користуються консультаційними послугами [6, с. 5]. Основними причинами цього є:

- складна макроекономічна ситуація та загальне зниження ділової активності;
- відсутність культури роботи з незалежними експертами;
- побоювання щодо порушення конфіденційності;
- низька платоспроможність клієнтів;
- неспроможність оцінити корисність консалтингових послуг;
- відсутність гарантій конкретних результатів і позитивного ефекту від консультування;
- складність отримання об'єктивної інформації про консультаційні фірми та їх можливості [5].

Таким чином, сучасна стадія розвитку українського консалтингу є перехідною, і подальші перспективи формування галузі цілком залежатимуть від процесу стабілізації ринкових відносин в Україні в цілому. З метою ефективного розвитку консультування в Україні необхідно:

- створити міцну нормативно-правову базу, що регулює всі сторони взаємин консалтингової фірми та клієнтської організації й забезпечує, в першу чергу, його надійну правову захищеність;
- дотримання кожною консалтинговою фірмою професійного кодексу, що містить сукупність фіксованих морально-етичних норм і правил діяльності;
- продовжити роботу із сертифікації суб'єктів консалтингового ринку за спеціально розробленими критеріями і методикою або за міжнародними стандартами;
- скласти рейтинг консалтингових фірм, що дало б структуровану інформацію, приведену до єдиного базису, а потенційним клієнтам – орієнтири за цінами й наповненням послуг, більше того, це допомогло б підняти престиж інтелектуальної праці дійсних консультантів, що переводить вітчизняний бізнес на інший, більш якісний, рівень;
- установити тісні тривалі зв'язки між сторонами, що засновані не тільки на формальних положеннях консалтингового контракту, але й на

взаємоповазі, довірі, відкритості партнерів, підтримці системи зворотного зв'язку за рамками встановленого строку.

Отже, консалтинг в Україні перебуває на стадії зростання та потребує подальшого дослідження та розвитку.

### **Література:**

1. Охріменко О.О. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. / О.О. Охріменко, А.Д. Кухарук. – Київ : НТУУ «КПІ», 2016. – 184 с.
2. Операційний консалтинг в Одесі та Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innomarket.pro/servis/35-operatsionnyj-konsalting-v-odesse-i-ukraine.html>
3. Гонтарева І.В. Консалтингові послуги в сфері підприємництва / І.В. Гонтарева. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2016. – 136 с.
4. Карпенко О.О. Перспективи розвитку консалтингової діяльності в Україні на основі європейського досвіду / О.О. Карпенко // Причорноморські економічні студії. – 2018. – № 27. – С. 54–58.
5. Верба В. Ринок консалтингових послуг. Його становлення та розвиток в Україні / В. Верба, Т. Решетняк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/consulting/cons002.html>
6. Орищенко М. Антикризовий консалтинг. Попит зростає / М. Орищенко // Консалтинг в Україні. – 2014. – № 59. – С. 4–7.
7. Верба В.А. Детермінанти формування та тенденції розвитку консалтингового ринку в Україні / В.А. Верба // Стратегія економічного розвитку України. – 2008. – № 22–23. – С. 97–104.
8. Ковальська К.В. Тенденції розвитку ринку консалтингових послуг у контексті посткризового періоду в Україні / К.В. Ковальська, Р.М. Пастушенко // Молодий вчений. – 2018. – № 8 (60). – С. 194–200.

**Лепіска М. О.**

*магістрант*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»*

*м. Київ, Україна*

## **ВПЛИВ КОМУНІКАЦІЙНИХ БАР'ЄРІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМУНІКАЦІЙ ПРИ СТРАХУВАННІ В АГРОБІЗНЕСІ**

Той хто працює з метою отримання прибутку, окрім прогнозування своїх фінансових показників, рано чи пізно стикається з необхідністю прогнозування настання можливих ризиків, які можуть поставити під загрозу існування всього бізнесу. Не виключенням є сфера агробізнесу. Більш того, у сільгоспвиробників існує набагато більше ризиків, які пов'язані з особливістю їх господарювання, це і природно-кліматичні зміни, і поширення хвороб рослин і тварин, аварії та катастрофи на виробництві тощо. Саме тут на допомогу, мало б приходити страху-

вання, як вид захисту на випадок настання негативних подій. Проте, як показує практика, аграрні компанії не поспішають звертатися до страхових компаній, використовуючи інші доступні способи, наприклад обираючи такі види діяльності, які є менш прибутковими, але й менш ризикованими.

Більшість науковців пов'язує це з негативним досвідом роботи з страховими компаніями, обмеженим знання аграріїв про види страхування, складними бюрократичними процедурами під час отримання як страхового полісу, так і страхових виплат. Зазначене, є основою для управління комунікаціями при страхуванні в агробізнесі.

Мета дослідження полягає у визначенні комунікаційних бар'єрів, що виникають між страховими компаніями та аграріями задля виявлення способу підвищення ефективності комунікацій.

Гіпотеза дослідження ґрунтується на припущенні, що на зменшення ефективності комунікацій між аграріями та страховими компаніями впливають перешкоди, що в підсумку призводить до відмови аграріями від страхування.

Методологічною основою дослідження є спостереження, аналіз і синтез.

Ефективні комунікації припускають, що отримувач розуміє і приймає все, що збирається передати йому відправник. Проте так виходить не завжди. Часто при передачі повідомлення виникають втрати. Так, ще в 1987 р. П. Мицич у своїй книзі: «Як проводити ділові розмови» описав таку картину комунікаційного процесу: «задумано передати 100% інформації, висловлено 80%, почуто 70%, зрозуміло 60%, залишилося в пам'яті 24% інформації».

Ми погоджуємося з даним висловом, адже при кожному комунікативному процесі присутні перешкоди, різноманітні втручання в процес, які створюють перепони повідомленню та можуть викривляти його зміст. Не виключення, обмін інформацією між страховиком і страхувальником в процесі страхування. Це можна побачити, наприкладі ведення переговорів між страховою компанією і сільгосп-виробником (рис. 1).

Як бачимо, на кожному етапі відбувається втрата інформації і її спотворення. Під час проведення попередніх досліджень, на основі 40 опитаних представників аграрних підприємств, нами були визначені комунікативні бар'єри, які найчастіше зустрічаються при роботі з страховими компаніями.

В рамках даного дослідження ми виділили наступні комунікативні бар'єри:

- пов'язані з промовою – викликані неправильним розумінням сенсу слів, нерозумінням спеціальних термінів, поганою вимовою тощо;

- пов'язані з мовою жестів – коли різні сторони надають одним і тим же жестам різний зміст;
  - логічні перешкоди – різне бачення одних і тих же обставин, різні принципи і установки;
  - перешкоди сприйняття – упереджене ставлення до одержуваної інформації, відсутність довіри, протиріччя з попередніми повідомленнями, неготовність до сприйняття;
  - складність форми повідомлення – при зловживанні спеціальними термінами, при великій кількості цифрових даних;
  - ефект «зіпсованого телефону» – перешкоди, які виникають через неминуче спотворень на кожному етапі прийому-передачі повідомлення;
  - низька оперативність передачі інформації;
  - інформаційне перевантаження – мала пропускна здатність інформації;
  - низька якість комунікаційних засобів – застарілі комп'ютери, телефони, паперовий документообіг;
  - поганий зворотний зв'язок – тривалий час між заявкою клієнта та встановлення зв'язку з клієнтом;
  - невдалий підбір представника в комунікаційному процесі;
  - невдалий вибір часу та обстановки комунікації.
- Результати дослідження подані на рис. 2.



**Рис. 1. Комунікаційний процес між сільгоспвиробником і страховою компанією**  
*Джерело: складено автором на основі [1]*



**Рис. 2. Комунікативні бар'єри, з якими найчастіше стикаються аграрії при роботі з страховими компаніями, n=40**

*Джерело: власні дослідження*

Результати дослідження (рис. 2) показали, що найбільше виникає перешкод пов'язаних з низькою якістю комунікаційних засобів (12%), що автоматично викликає поганий зворотній зв'язок та низьку оперативність передачі інформації (10,2%). Зі складністю форми повідомлення пов'язано 11,3% перешкод, ще менше з інформаційною перевантаженістю та, так званім ефектом «зіпсованого телефону» (11,1%). Інші розглянуті бар'єри на шляху ефективних комунікацій становлять менше 10% і не є вагомими при подальшому розгляді.

Підводячи підсумок, необхідно зазначити, що запропонований у роботі перелік комунікаційних бар'єрів, які впливають на ефективність комунікацій при страхуванні сільськогосподарських ризиків не є повним і вичерпним, і передбачає виділення лише тих перешкод, які найбільше підходили для проведення дослідження.

При страхуванні між аграріями та страховими компаніями виникають певні комунікативні перешкоди, насамперед пов'язані з засобами і формою повідомлення, що безумовно зменшує ефективність комунікації та призводить до того, що втрачається певна інформація, яка необхідна для розуміння всього кола питань. Саме тому постає питання подальшого удосконалення комунікацій при страхуванні, за допомогою профілактики та мінімізації впливу комунікаційних бар'єрів.

### **Література:**

1. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – [2-е изд.]. – Москва : Дело, 2004. – 800 с.

2. Мицич П. Как проводить деловые беседы: / П. Мицич; сокр. пер. с серб.-хорв. М.Б. Беяковой; общ. ред., предисл. и послесл. В.М. Шепеля; 2-е изд., стер. – Москва : Экономика, 1987. – 208 с.

**Малов В. В.**

*магістр*

*Національного університету «Запорізька політехніка»*

*м. Запоріжжя, Україна*

## **ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В НАФТОВИДОБУВАННІ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ В МЕХАНІЗМІ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В НАФТОВИДОБУВНИХ КОМПАНІЯХ**

Дві основні характеристики нинішнього етапу технологічного розвитку людства – це надзвичайно висока динаміка створення і впровадження нових науково-технічних рішень та багатовекторність цього самого розвитку.

Швидкий темп технічного прогресу і нескінченна поява новинок в самих різних галузях ставлять в нелегку ситуацію промислові підприємства. Якщо раніше використання інновацій було питанням часу і грошей, то сьогодні на перший план висувається проблема орієнтації в безкрайньому світі технічних нововведень, вибору правильного курсу науково-технічного прогресу. У зв'язку з цим постає завдання управління знаннями. Під терміном «знання» розуміється не просто набір технологій, а велика і складна система, що включає в себе процедури обміну інформацією та ноу-хау, інноваційно-орієнтовану корпоративну культуру і багато іншого [1, с. 360].

Такі системи коливаються перед вибором одного з кількох шляхів еволюції, і невелика флуктуація може послужити початком еволюції в зовсім новому напрямку, який різко змінить всю поведінку макросистеми.

Всі найбільші нафтові компанії сформовані за ознакою ВІК – вертикальної інтегрованості, об'єднання виробників, що діють на наступних стадіях однієї виробничої вертикалі.

Основними складовими вертикальної інтеграції є розвідка, видобуток, сервіс, транспортування, зберігання, переробка, збут, а також фінансова діяльність, НДДКР, можливий вихід капіталу в інші сектори економіки. Загальна ознака – діяльність по всьому ланцюжку технологічного процесу дозволяє максимізувати акціонерну вартість ВІК при реалізації інвестиційних та інноваційних проектів. Це складне завдання вимагає застосування інтегрованої моделі управління інноваціями в усіх

ключових ланках ВІК з урахуванням змін факторів зовнішнього середовища (конкуренція, попит і пропозиція, ціни на нафту, обсяги поставок на світові ринки і т. п.) [2, с. 10].

Таким чином, інноваційна політика ВІК розглядається з урахуванням складної взаємодії діяльності всіх цих ланок, при наявності корпоративних обмежень і переваг і необхідності одночасного розгляду інноваційних проектів за всіма ключовими ланками ВІК, з урахуванням інфраструктурних (транспортної та збутової системи) та інших особливостей на всіх етапах життєвого циклу довгострокових проектів. При цьому необхідно враховувати складний механізм взаємного впливу ключових показників діяльності холдингової компанії [3, с. 200].

Інноваційні програми можна розглядати в трьох основних напрямках:

- управління знаннями як система, що дозволяє співробітникам обмінюватися накопиченим досвідом для ефективної і безпечної реалізації нових проектів і складних виробництв. Ефективна система управління знаннями повинна допомагати знаходити способи вирішення конкретних проблем, що стоять перед різними напрямками бізнесу;

- управління інноваціями як система пошуку, адаптації та впровадження нових різноманітних пропозицій, що збільшують вартість компанії, а також виявлення та оцінки рівня компетенцій, необхідних для просування інноваційних технологій і стимулювання інноваційного мислення в компанії;

- управління знаннями та інноваціями в системі постачання і збуту включає концепцію «Розумний покупець» (Smart Buyer), спрямовану на досягнення максимальної ефективності від запропонованих ринком інновацій та технологічних рішень [4, с. 450].

Ця концепція передбачає забезпечення компанії передовими технологіями за допомогою розвитку стратегічних партнерств і інтерфейсів з постачальниками технологій (принцип «одного вікна»), залучення, розвитку та утримання висококваліфікованих фахівців для забезпечення стійкої інноваційної культури в компанії.

Крім того, в концепцію можуть бути включені перехід при контрахуванні високотехнологічних послуг і МТР від вибору за принципом найменшої ціни до вибору за принципом сукупної вартості володіння і цінності, обміну знаннями з підрядниками, спільним проектам з іншими гравцями на ринку.

Серед найпоширеніших проблем в галузі управління знаннями на нафтовидобувних компаніях можна відзначити наступні:

- відсутність практики фіксації, накопичення знань та обміну ними;
- відсутність ефективних комунікацій між експертами різних підрозділів;
- складність передачі досвіду від експертів молодим співробітникам;

- відсутність єдиної бази даних;
- неактуальна, недостовірна інформація, складна в застосуванні.

Проблеми можна систематизувати за такими критеріями:

#### 1. Люди:

- відсутність внутрішньої мотивації на інновації та обмін знаннями;
- брак компетенцій і часу;
- корпоративні практики слабо поширюються в цілому по компанії;
- контракування нових технологій / інновацій;
- немає окремої процедури контракції дослідно-промислових робіт;
- брак інформації про технічні завдання / проблеми, що стоять перед оператором;
- відсутність єдиного інформаційного простору – платформи знань.

#### 2. Управління знаннями в компанії:

- відсутня практика фіксування, накопичення знань та обміну ними, процес не формалізований;
- немає єдиної бази даних з інновацій;
- актуальність, достовірність, застосовність інформації;
- безліч мережевих ресурсів і відповідальних осіб – багато вузлів взаємодії;
- відсутність оцінки ефекту від впровадження системи управління знаннями. Спільні науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР);
- питання інтелектуальної власності – конфіденційність, оцінка, патентний захист, контракування.

Система управління нафтовими компаніями досить часто описує ту чи іншу функціональну область організації, але не повністю охоплює міжфункціональну або загальносистемну взаємодію всередині ВІК. А саме наявність міжсистемних зв'язків дозволяє компаніям домогтися синергетичних ефектів від володіння досить широким набором активів і ресурсів, сформуванню інформаційну модель з відмінними властивостями пов'язаності і стабільністю реалізації стратегічних завдань [5, с. 260].

Інноваційні процеси в нафтовій галузі не можуть бути локальними, саме реалізація системного підходу до управління повним набором активів як єдиною системою нафтового господарства дає можливість ВІК домогтися ефектів від управління повним циклом нафтового виробництва, отримати в свій капітал досить новий тип нематеріальних активів, таких як знання, інформація, зв'язність, вплив, бачення і здатність генерації наукових програм.

Без наукової бази нафтовій галузі не вдасться зберегти повний потенціал і вийти на рішення фундаментальних стратегічних завдань: підвищення запасів, коефіцієнта видобування нафти, глибини нафтопереробки, зниження екологічних і техногенних ризиків, приросту



економічної доданої вартості, модернізації системи, формування інноваційної цінності компанії і її соціальної відповідальності.

### **Література:**

1. Ілляшенко С.М., Голишева ЄО., Колодка А.В. Управління інтелектуальним капіталом підприємства : монографія. Суми : ТОВ «Триторія», 2017. 360 с.
2. Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С. Про деякі проблеми у сучасній економічній безпекології. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2015. № 3. С. 6–18.
3. Маслак О.І., Гришко Н.Є. Управління економічною безпекою підприємства на принципах забезпечення її раціонального рівня. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 1. С. 198–208.
4. Оніщенко М.Л., Сюркало Б.І. Особливості механізму управління економічною безпекою підприємства. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 446–452.
5. Петряєва З.Ф., Петряєв О.О. Економічна безпека підприємства як важлива складова сучасного бізнесу. *Бізнес Інформ*. 2013. № 3. С. 259–262.

**Монтрін І. І.**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу  
Київського національного торговельно-економічного університету*

**Малоголова А. В.**

*студентка  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Київ, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «НОВА ПОШТА»)**

Бренд-менеджмент є комплексна системна науково-практична концепція. Процес управління брендом, або брендинг, на підприємстві можна визначити як діяльність по створенню та розвитку сильних брендів. В літературі відсутня єдина думка відносно того, що має включати в себе процес по створенню та розвитку бренду. На наш погляд, ідентичність бренда це – сукупність матеріальних та нематеріальних атрибутів бренду, які, на думку виробника, важливі для розвитку бренду. Тому частина ідентичності бренду передається покупцю засобами комунікацій у вигляді позиціонування.

Інновації, як нові вигоди, відображаються в ідентичності бренду у вигляді створення нового товару або послуги, нової вигоди для клієнта, унікальної корпоративної культури, новаторського стилю відносин з клієнтами, нових методів виробництва, нової ніші на ринку і т. д. [1, с. 16].

Бренд-інновації характеризуються як система (матеріальних та нематеріальних) атрибутів нового продукту або технології, які

формують та фіксують враження про неї в свідомості споживача, а також визначає на ринку місце цієї інновації, її виробника та споживача. Використання інновацій має бути чітко сплановане. Перш, ніж запровадити будь-яку інновацію, необхідно проаналізувати потреби та цінності споживачів. Найбільш популярним видом інновацій є продуктові інновації. Це зумовлено тим, що основою є продукт чи товар, тобто акцент робиться саме на інноваційності товару. Продуктові інновації є більш дієвими та оперативними, тобто дають швидший результат [2, с. 187].

Для успішного здійснення інновацій в компанії необхідно виконання наступних умов [3, с. 314]:

1. Інновації повинні представляти собою керований процес. Вони повинні ретельно плануватися і послідовно реалізовуватися від стадії виникнення ідеї до кінцевого продукту (процесу, технології).

2. Інновація повинна охоплювати всіх працівників, а не тільки відділ досліджень і розробок. Це означає, що інновації можуть заохочуватися в відділі фінансового контролю, у відділах продажів, закупівель, маркетингу, кадрів і т. д. Інновації можуть виявлятися не тільки в розробці нових продуктів і технологій, а й значного покращення існуючих в компанії процесів.

3. З точки зору маркетингу інновації в компанії повинні бути спрямовані на краще в порівнянні з конкурентами задоволення потреб покупців шляхом надання їм унікальної цінності. Цінність може проявлятися у вигляді нової вигоди або нового способу надання вигоди. Для виконання цієї умови потрібно добре знати своїх споживачів: хто вони, їх переваги, поведінку при покупці, задоволені і незадоволені потреби, можливі зміни смаків і т. д. [4, с. 276].

4. Для інновацій потрібні дослідження і постійний пошук нових ідей і можливостей. Це дозволяє найкращим чином зрозуміти потреби покупців.

На сьогоднішній день, використання інновацій є найдієвішим методом просування бренду, наведемо приклад: використання інновацій у бренд-менеджменті ТОВ «Нова Пошта». У ТОВ «Нова Пошта» на високому рівні налагоджена робота з клієнтами, застосовується індивідуальний підхід до кожного, розроблений мобільний додаток для економії часу, відслідковування посилок та накопичення балів, з подальшим їх використанням, що позитивно впливає на становлення бренду. Також до позитивних аспектів можна додати швидкість доставки, наявність власного фірмового стилю, колаборація з іншими компаніями, зірками шоу-бізнесу (гурт «Океан Ельзи»), кіновиробництвом («Скажене весілля») [5].

Щодо негативних аспектів бренд-менеджменту даного підприємства, виявлено такі: погано налагоджена робота в колективі, нечіткий

розподіл обов'язків, що впливає на плинність кадрів та в цілому на саму роботу компанії. Таким чином, інноваційна логістична система «Нової Пошти» є зручною для клієнтів. Швидка та проста процедура відправки та отримання, широка мережа відділень по всій країні, контроль всіх етапів процесу онлайн і багато інших інновацій стали приводом для зміни візуального образу.

За результатами аналізу діяльності ТОВ «Нова Пошта» виявлено, що бренд компанії є достатньо популярний на території України, але бренд-менеджмент є неефективним. Загрозою для діяльності компанії може стати ослаблення конкурентних переваг та недостатня комунікаційна політика. Збереження такого стану, в цій сфері, може призвести до втрати звання «лідера експрес-доставки» в Україні. Для того щоб цього уникнути, рекомендовано розробити кампанію щодо просування послуг доставки з метою залучення нових клієнтів. Отже, в цілому підприємство працює стабільно, однак існує низка проблем, які потребують детальнішого вивчення та пошуку шляху для їх усунення.

### **Література:**

1. Фахтутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник. 2-е изд. Москва : Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 16 с.
2. Зяйлик М.Ф. Особливості інноваційного маркетингу в Україні / Зяйлик М.Ф., Вівчар О.І. // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – № 5/2. – С. 185–190.
3. Инновационный менеджмент : учебник / [Под ред. С.Д. Ильенковой]. – Москва : Юнити, 1997. – С. 306–315.
4. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг. Менеджмент. 12-е изд. СПб. : Питер, 2009. – 276 с.
2. Офіційний сайт «Нова пошта». URL: <https://novaposhta.ua/>

**Несенюк Є. С.**

*аспірант кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки  
Київського національного університету технологій та дизайну  
м. Київ, Україна*

## **АНТИКРИЗОВЕ СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

В умовах постіндустріального суспільства інноваційний шлях розвитку є потребою і об'єктивною необхідністю суб'єктів господарювання усіх видів економічної діяльності. Відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», затвердженої Указом Президента України від 12.01.2015 № 5/2015, вектор розвитку асоціюється з проведенням структурних реформ, сильною економікою та з передо-

вими інноваціями [1]. У поточний час вітчизняні підприємства легкої промисловості відчувають жорсткий конкурентний тиск з боку іноземних виробників текстильних, трикотажних виробів, одягу, взуття. Їх конкурентні позиції знижують такі фактори: високий моральний і фізичний основних засобів, їх повільне оновлення, низька інноваційна активність, висока собівартість, невідповідність ціни та якості продукції. Тому актуальним є впровадження стратегічних інноваційних механізмів управління підприємствами галузі, орієнтоване на випуск конкурентоспроможних товарів на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Інновації, або нововведення (англ. «*innovation*»; *in* – введення, *novation* – нове, новина), за матеріально-речовою формою поділяються на чотири основні групи: матеріально-технічні (техніка, машини і обладнання, інструменти, прилади та інвентар); матеріально-технологічні (промислові матеріали, сировина, технології їх обробки і переробки); продуктові (готова продукція, товари, послуги легкої промисловості), соціальні. Ознаками інновацій є або їх ринкова, або науково-технічна новизна, або їх синтез. Якщо ринкову новизну формує споживач, визнаючи переваги інноваційного продукту перед традиційними, або альтернативними, то в основі науково-технічної лежить прогрес науки, створення нової техніки і технологій, перехід до нових технологічних укладів. Механізми реалізації економічних стратегій інноваційної конкурентоспроможності підприємств являють собою систему процесів, прийомів, методів, які забезпечують створення стратегічного інноваційного потенціалу та його ефективне використання для зміцнення конкурентоспроможності.

Механізми стимулюючої інноваційної політики орієнтовані на зміцнення конкурентоздатності техніки, технології, продукції та послуг легкої промисловості. За суб'єктами проведення такої політики вони поділяються на державні (правове регулювання, державна фінансова підтримка, державне регулювання цін, державне інвестування) і ринкові (створення саморегульованих організацій, приватна фінансова підтримка, ринкове регулювання цін, приватне інвестування, у т. ч. за участю іноземних інвесторів). За формами здійснення стимулюючої інноваційної політики виділяють механізми прямої дії (адміністративні, виробничі, фінансові, податкові, комерційні, інвестиційні) і непрямі (створення сприятливого конкурентного середовища та інноваційної інфраструктури, розвиток інноваційної культури). Серед механізмів державного регулювання інноваційної конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості важливе значення мають програмно-цільове фінансування, дотації, субсидії поточного і капітального характеру, пільгове оподаткування [2, с. 79]. Слід відмітити нижчу привабливість галузі як об'єкту державної підтримки, оскільки з моменту отримання незалежності України, її основна частина

надавалася підприємствам гірничо-металургійного комплексу, хімічної індустрії, машинобудування, що свідчить про розбалансованість механізмів бюджетного регулювання промисловості. Оцінюючи інноваційний розвиток легкої промисловості, Зайцева Л.О. охарактеризує його як несистемний, не комплексний та ситуаційний, коли підтримка з боку держави здійснювалась під окремі регіони, програми, підприємства [3, с. 152].

Характеризуючи ретроспективу використання програмних механізмів українського уряду, слід указати на Державну програму розвитку легкої промисловості на період до 2000 року, затверджену Постановою Кабінету міністрів України від 29 січня 1996 р. № 147, а також Концепцію Державної програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 року, схвалену розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2006 року № 673-р. Пріоритетність легкої промисловості як об'єкту державної підтримки визначалася: її впливом на якість життя населення через задоволення базисних споживчих потреб у побуті; тісним зв'язком із суміжними галузями (медициною, збройними силами, машинобудуванням, рибальством, гірничо-металургійним комплексом, електроенергетикою тощо); великою місткістю ринку текстилю, хутру, одягу і взуття; значною часткою доданої вартості у їх вартості; швидкою оборотністю капіталу.

Механізми стимулюючої інноваційної політики можуть знаходити свій прояв на різних економічних рівнях: на макрорівні відбувається дифузія інновацій, або їх поширення, проникнення із суміжних галузей, наприклад машинобудування, хімічна промисловість та сільське господарство для легкої промисловості. На жаль, деструктивні процеси також підлягають дифузії – спад обсягів виробництва вітчизняної легкої промисловості, який розпочався ще в 90-их роках минулого століття, призвів до кризи машинобудування для її підгалузей. На мікро-економічному рівні організація і процес впровадження інновацій може носити автономний, внутрішній характер, специфічний для конкретного підприємства легкої промисловості.

Ураховуючи кризовий стан підприємств легкої промисловості, їх економічні стратегії мають розроблятися на альтернативній основі. Тому Гарафонова О.І., Янковий Р.В. вводять поняття «інновацій та інноваційних методів антикризового управління на вітчизняних підприємствах легкої промисловості» [4, с. 68]. Антикризові економічні стратегії інноваційної конкурентоспроможності мають враховувати: етапи життєвого циклу на підприємстві; нові можливості, які надає впровадження інновацій; потенційні стратегічні ризики тощо. Підвищення турбулентності зовнішнього середовища та загострення внутрішніх протиріч зміцнюють зв'язок між антикризовим та стратегічним управлінням інноваційною діяльністю підприємств легкої

промисловості. Стратегічний портфель підприємства може включати механізми управління інноваціями, як у бізнес – стратегії під час кризи з метою виходу з неї, так і у антикризові стратегії, які носять відновлювальний або превентивний характер. При цьому реалізуються заходи, орієнтовані на вихід із фінансової кризи (зміцнення фінансового стану підприємства) як напрям зміцнення фінансової конкурентоспроможності, яка підсилює його інноваційну конкурентоспроможність.

Стратегічне антикризове управління є синтетичною категорією, яка передбачає як активні стратегії зміцнення інноваційної конкурентоспроможності, так і пасивні (захисні) стратегії використання інновацій для адаптації до зміни мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища, а також для виходу з кризи, особливо, якщо вона спричинена техніко-технологічною відсталістю виробництва. Впровадження інновацій є передумовою виходу підприємства з депресивного стану як точки біфуркації, або революційного процесу. Тоді як при виході з кризи, в умовах посткризового відновлення, стійких темпах розвитку і стабільному попиті введення інновацій відбувається у ході еволюційного процесу.

Розробка альтернативних економічних стратегій має відповідати визначеній місії підприємства легкої промисловості і таргетам антикризової та інноваційної політики, результатам діагностики етапу життєвого циклу кризи та інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання з урахуванням макроекономічних прогнозів. Механізмами реалізації стратегічної антикризової політики є: технічні, технологічні, продуктові, організаційні, маркетингові інновації. Продуктові інновації можуть бути представлені: по-перше, новою продукцією для ринку та, по-друге, новою продукцією для підприємства, яка вже відома ринку, але тільки почала випускатися підприємством, або була суттєво ним покращена. Перший тип продуктових інновацій складає основу активних економічних стратегій конкурентоспроможності, які можуть бути реалізовані у післякризовий період, другий тип більше притаманний пасивним стратегіям, які можуть бути застосовані для подолання кризи, оскільки збільшують можливості зростання економічної ефективності функціонування підприємства.

Таким чином, доведено синтетичний характер механізмів реалізації економічних стратегій інноваційної конкурентоспроможності, пов'язаний із необхідністю і доцільністю формування стратегічного портфеля. Вибір альтернативних стратегій відбувається шляхом їх взаємного виключення, узгодження або синтезу. Розроблено форми синтезу антикризових стратегій і стратегій інноваційної конкурентоспроможності за етапами життєвого циклу кризи.

### Література:

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#Text>
2. Сіренко К.Ю. Оцінка інноваційної діяльності легкої промисловості України. *Чернігівський науковий часопис Чернігівського державного інституту економіки і управління. Сер. 1 : Економіка і управління*. 2013. № 1. С. 73–81.
3. Зайцева Л.О. Особливості розвитку інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості України. *Бізнес Інформ*. 2014. № 5. С. 150–154.
4. Гарафонова О.І., Янковий Р.В. Застосування інновацій та інноваційних методів антикризового управління на вітчизняних підприємствах легкої промисловості в умовах кризового стану в країні. *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка*. 2014. Вип. 4. С. 66–71.

**Побережна З. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та бізнес-технологій  
Національного авіаційного університету  
м. Київ, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ КАРТИ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ НА ПРИКЛАДІ «МОТОР СІЧ»**

На сьогоднішній день на більшості вітчизняних авіапідприємств виникає гостре питання в запровадженні новітніх методів управління бізнесом з метою забезпечення їх конкурентоспроможності на відкритих ринках. Проте, класична система методів управління підприємством, яка останнім часом не втрачає своєї актуальності та передбачає здійснення оцінювання фінансових показників діяльності підприємства на основі показників не може в повній мірі відобразити кінцевий результат. Отже, виникає проблема обґрунтування такої системи показників, яка б була не перевантаженою та могла збалансовано відобразити та допомогти інтерпретувати отримані дані, а також описати напрям вектору в процесі досягнення стратегічних цілей підприємства та має важелі управління діяльністю авіапідприємства.

Одним із напрямків вирішення такої ситуації може стати побудова раціональної стратегічної карти збалансованої систем показників, яка буде встановлювати взаємозв'язки і взаємозалежності між поточними цілями конкурентного розвитку, пояснювати взаємообумовлюючі ефекти, які виникають у ході реалізації цілей, створювати у керівників позиції розуміння залежностей і значення окремих цілей та сприяти єдиному розумінню стратегії конкурентоспроможності. При цьому кожний напрям збалансованої системи показників може містити кілька цілей розвитку конкурентоспроможності авіапідприємства.

Проведемо структуризацію стратегічної карти збалансованої системи показників української авіакомпанії «Мотор Січ», зареєстрованої, згідно із законодавством України як структурний підрозділ ПАТ «Мотор Січ», що розташовується в Запоріжжі. Авіакомпанія «Мотор Січ» оперує флотом з 10 літаків та 8 вертольотів, виконуючи регулярні пасажирські міжнародні та внутрішні рейси, пасажирські та вантажні чартерні рейси, а також, спеціальні рейси, що забезпечують діяльність головного підприємства.

Структуризація стратегічної карти СЗП української авіакомпанії «Мотор Січ» представлена на рис. 1.



**Рис. 1. Структуризація стратегічної карти збалансованої системи показників української авіакомпанії «Мотор Січ»**

*Джерело: розроблено автором*

У представленій схемі відображено причинно-наслідкові зв'язки у формуванні СЗП авіакомпанії «Мотор Січ». Фінансова складова представлена найбільш важливими фінансовими показниками діяльності авіапідприємства. Основним завданням у рамках фінансового напрямку вважаємо зростання ефективності використання активів, підвищення рівня капіталізації та прибутку компанії, забезпечення оптимального рівня ліквідності та платоспроможності.



У рамках клієнтської складової представленої моделі управлінці авіакомпанії «Мотор Січ» повинні визначати ключові сегменти ринку авіаперевезень, на яких авіапідприємство повинно зосередити увагу щодо надання своїх послуг. Ця компонента повинна сформувавши стратегію в галузі маркетингу і продажів, що має забезпечити збільшення фінансових показників у майбутньому. Пропонується оцінювати показники формування ділової репутації та іміджу авіапідприємства, а також взаємовідносини зі споживачами, і лояльність клієнтів.

Складова внутрішніх бізнес-процесів ідентифікує найважливіші процеси, які потребують удосконалення та розвитку. Серед них найвагомішими цілями авіакомпанії «Мотор Січ» повинно бути формування нових бізнес-моделей розвитку на конкурентному ринку, підтримка соціально-відповідального ставлення до ринку, покращення якісних характеристик послуг авіапідприємства.

Четверта складова стратегічної карти СЗП української авіакомпанії «Мотор Січ» – навчання та розвитку персоналу. У ній основними показниками корпоративної ефективності та конкурентоспроможності можуть бути: коефіцієнт підвищення кваліфікації, рентабельність персоналу, плинність кадрів, фактичний обсяг активів на одного працюючого та частка персоналу у загальній чисельності персоналу конкурента.

Отже, у представленій схемі відображено причинно-наслідкові зв'язки у формуванні СЗП авіакомпанії «Мотор Січ». Фінансова складова представлена найбільш важливими фінансовими показниками діяльності авіапідприємства. У рамках клієнтської складової представленої моделі управлінці авіакомпанії «Мотор Січ» повинні визначати ключові сегменти ринку авіаперевезень, на яких авіапідприємство повинно зосередити увагу щодо надання своїх послуг. Складова внутрішніх бізнес-процесів ідентифікує найважливіші процеси, які потребують удосконалення та розвитку. Четверта складова стратегічної карти СЗП української авіакомпанії «Мотор Січ» – навчання та розвитку персоналу.

**Рибалкіна А. О.**  
*студентка*  
*Університету державної фіскальної служби України*  
*Науковий керівник: Нечипоренко А. В.*  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул*  
*Університету державної фіскальної служби України*  
*м. Ірпінь, Київська область, Україна*

## **АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА**

В умовах турбулентності економіки вітчизняні підприємства, а також комерційні банки не можуть адекватно реагувати на зміни зовнішнього й внутрішнього середовища, внаслідок чого суб'єкти господарювання можуть потрапити у кризову ситуацію. Велика ймовірність виникнення кризи у процесі функціонування та розвитку господарюючих суб'єктів зумовлює необхідність впровадження ефективної стратегії антикризового фінансового управління.

Питанням дослідження антикризового фінансового управління, виникнення та попередження кризових явищ на підприємстві було приділено багато уваги науковцями, зокрема: М. Бедринець, Ф. Важинський, Л. Довгань, А. Колодійчук, О. Коник, М. Кужелев, В. Матвійчук, Е. Уткін та інші. Однак, питання актуалізується в умовах нестабільного економічного середовища, а тому потребує досліджень як в прикладному, так і в науковому аспектах.

Визначення «криза на підприємстві» описує процеси у життєвому циклі підприємства, починаючи з проблем у функціонуванні суб'єктів господарювання, які виникли через певні конфлікти, закінчуючи його ліквідацією. Саме тому, кризу на підприємстві часто вважають небажаним, незапланованим, а також обмеженим у часі процесом, який заважає функціонуванню підприємства. Вона також є переломним моментом у виробничих, комерційних, фінансових та інших процесах, що відбуваються на підприємстві [1, с. 127–128].

Динамічний розвиток структур підприємства, зміна фінансового стану, процес внутрішніх трансформацій у механізмі господарювання, зовнішні негативні впливи на суб'єкт господарювання – це все викликає періодичні кризові процеси на підприємствах.

Проблематика вирішення завдань антикризового менеджменту підприємствами визначає складність у самостійному створенні ефективної системи антикризового управління. Це означає, що антикризове управління повинне використовувати методи активного реагування на внутрішні та зовнішні загрози для суб'єкта управління.

Значна кількість методів антикризового управління не дає гарантію високої ефективності у вирішенні завдань менеджменту. На практиці, реалізація цих інструментів буде залежати від фінансових та управлінських можливостей підприємства тощо.

Антикризове управління повинне ґрунтуватися на концепції розвитку та існування підприємства, тобто його підприємницькій концепції. Вона повинна включати оцінку його стану на період розроблення концепції та прогнозування розвитку підприємства. Ефективна підприємницька концепція базується на таких основних принципах: ринкової орієнтації; орієнтації на прибутковість; орієнтації на конкуренцію; соціальної орієнтації. Концептуальне визначення змін на підприємстві у процесі активної дії антикризової системи управління не зупиняє і не відвертає розвиток кризового процесу на підприємстві. Концептуальні заходи потребують подальшого розроблення та реалізації у формі стратегічних і тактичних рішень щодо локалізації кризових проявів та відвернення їх розвитку [2, с. 45].

Тактичні управлінські рішення стосовно виведення підприємства з кризи повинні бути захисними (скорочення персоналу і витрат, закриття підрозділів, скорочення виробництва й збуту), а також дієвими (активні маркетингові дослідження, використання внутрішніх резервів, підвищення цін на продукцію, модернізація обладнання, удосконалення управління).

Стратегічні рішення антикризової системи управління мають базуватися на результатах оцінки та аналізу стану підприємства, спрямовуватися на вивчення його виробничого потенціалу, розроблювати виробничі програми, впливати на інноваційну політику та формувати дохідну [3, с. 323].

Тактичні та стратегічні управлінські рішення антикризової діяльності повинні бути направлені на фінансово-економічну та виробничу сфери підприємства. У сфері виробництва потрібно бути направленими на модернізацію техніки та технології, концептуальне випробовування транспортного забезпечення, впровадження реформ в управлінні витратами та структурну реорганізацію управління. В той час, коли у фінансово-економічній сфері необхідно проводити роботи щодо відстрочки, звільнення від виконання зобов'язань, конвертацію короткострокових зобов'язань у позики, впровадження фінансової стабільності підприємства за допомогою нагромадження власного капіталу тощо.

Фактори, а також причини виникнення кризи у різні періоди розвитку підприємства можуть бути різними, це пов'язано з тим, що всі зміни внутрішніх та зовнішніх факторів виникають неодноразово. Розуміння поточної стадії розвитку підприємства дає можливість чітко оцінити, наскільки виконана діяльність та обраний стиль управління.

Головною метою антикризового управління підприємством є створення необхідних умов для стабільного функціонування у відповідь на будь-які економічні, політичні і соціальні перетворення в країні, а також швидке відновлення платоспроможності й рівня фінансової стійкості підприємства для уникнення його банкрутства. З урахуванням цієї мети на підприємстві розробляється політика антикризового фінансового управління при загрозі банкрутства. Політика антикризового фінансового управління є частиною загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає в розробці та використанні методів та інструментів для попередньої діагностики загрози банкрутства і механізмів фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечують його захист від банкрутства [4, с. 28].

Політика антикризового управління підприємством у сучасних умовах – це діяльність, що має за мету цілеспрямований вплив на функціонування підприємства та забезпечує недопущення розгортання фінансової кризи, а у разі її виникнення – вжиття комплексу антикризових заходів із стабілізації фінансово-економічного стану, фінансового оздоровлення, реструктуризації, реорганізації, банкрутства та ліквідації з мінімальними втратами для підприємства [5, с. 97].

Отже, застосування антикризового управління, використання заходів попередження кризових явищ на підприємствах сприяє підвищенню їхньої конкурентоспроможності. Діагностика фінансового стану та виявлення найбільш вагомих ризиків уможливить зменшити негативний вплив екзогенних та ендемогенних чинників та стабілізуватиме фінансовий стан підприємств.

### Література:

1. Важинський Ф., Колодійчук А. Антикризове фінансове управління як економічна система. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.3. С. 127–132.
2. Кужелев М.А., Коник О.В. Капитал корпорации : теоретический и методологический аспекты. *Финансы, учет, банки*. Донецк : ДонНУ, Каштан, 2008. №14. С. 40–48.
3. Уткин Е. Антикризисное управление. Москва : ТАНДЕМ «Экос». 2008. 330 с.
4. Кужелев М.О. Корпоративний контроль: методологія дослідження, фінансовий аспект та моделі формування. *Финансы, учет, банки: сборник научных трудов*. 2012. Вып. 1 (18). С. 24–34.
5. Нечипоренко А.В., Матвійчук В.В. Політика антикризового управління підприємством у сучасних умовах. *Підприємництво в умовах формування нової економічної і технологічної нормальності суспільства* : зб. матер. II Міжн. наук.-практ. конф. «Економічні перспективи підприємництва в Україні», м. Ірпінь, 18–19 жовтня 2018 р. Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. С. 95–97.

## **ВПЛИВ КІЛЬКОСТІ ВИКОРИСТАНИХ ВХІДНИХ РЕСУРСІВ НА ЗАГАЛЬНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА**

У сьогоденнішніх реаліях кожне підприємство прагне досягнути максимального прибутку за мінімальних витрат на вхідні ресурси. Будь-які підприємства, що виробляють однакову продукцію, мали б використовувати й однакову кількість вхідних ресурсів. Але у сучасному світі це хибне твердження, оскільки на даний показник впливає безліч факторів.

Виробництво сільськогосподарської продукції – досить складний процес по суті, затрати можуть змінюватися залежно від району розташування, способів вирощування та техніки. Ефективність показує рівень використання ресурсів виробництва запланований ступінь окупності вкладених коштів, раціональність його організації на основі інтенсифікації, впровадження досягнень науки і техніки.

Для дослідження ефективності використання вхідних ресурсів були обрані 15 передових сільськогосподарських підприємств Білоцерківського району Київської області. Дані підприємства мають подібну специфікацію виробничого напрямку та розташовані в одній природно-кліматичній зоні. Сформовані дані в одну таблицю були оброблені в програмному середовищі OnFront 2.0. Результати сформовані та відображені у таблиці 1.

У колонці « $F_i(y,x | C,S)$ » знаходяться результати роботи в програмному середовищі OnFront 2.0. Результат може змінюватися в діапазоні від 0 до 1, де 1 – найбільш ефективне підприємство. Чим ближче дана оцінка до 0, тим більш неефективно працює підприємство та використовує вхідні ресурси.

За даними таблиці ми можемо бачити, що чотири підприємства мають в результаті показник  $F_i(y,x | C,S)$ , рівний 1. Наше підприємство ДСС «Білоцерківська» має оцінку 0,72. Порівнюючи з ТОВ «Агрофірма «Левада», який має 1, за умов наявності більшого авансованого капіталу на 1 гектар посівних площ, 2.5 рази меншу чисельність працівників та таку саму кількість матеріальних витрат на 1 гектар площ, має на 10% більший чистий прибуток з гектару. Це свідчить про більш ефективне використання вхідних ресурсів. У ситуації з ДСС «Білоцерківська» потрібно зменшувати матеріальні витрати, за наявного авансованого капіталу збільшувати кількість посівних площ та провести оптимізацію штату працівників, дослідити ефективність праці та прийняти певні заходи для покращення показників.

**Порівняння залежності прибутку на 15-ти підприємствах  
Білоцерківського району від авансованого капіталу,  
кількості працівників та матеріальних витрат за 2019 р.**

Підприємства	2019 рік				Fi (y,x   C,S)
	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	y	
ТОВ ФК «АгроЛідер-Україна»	3,39	46,94	101	46,63	0,44
ТОВ «БІЛагротех»	3,92	17,08	16	14,95	0,93
ТОВ «Агрофірма «Білоцерківська»	13,31	59,90	9	23,29	0,74
<b>ДСС «Білоцерківська»</b>	<b>6,44</b>	<b>56,97</b>	<b>157</b>	<b>16,97</b>	<b>0.72</b>
ТОВ «Еліта»	9,11	19,07	153	8,72	0.63
ТОВ «Агрофірма «Інтерагросервіс»	8,68	135,22	52	39,05	0,91
ТОВ «Агрофірма «Левада»	7,61	56,98	67	17,91	1,00
ПрАТ «Маки» ім. О.П. Сем'яновського»	5,96	19,91	47	17,36	0.71
ТОВ «Мрія»	3,28	41,21	93	19,83	0.49
ТОВ «Земля Томилівська»	5,72	30,72	13	32,76	0.71
ТДВ «Терезине»	2,93	15,14	54	12,13	0.99
ТОВ «Агрофірма «Глушки»	23,85	84,62	133	74,51	0.13
ТОВ «Агрофірма «ДіМ»	1,46	35,33	57	42,48	0,98
ТОВ «Агрофірма «Матюші»	9,97	20,89	138	23,36	1,00
ТОВ «Острійківське»	44,08	321,19	184	187,12	0.89

Примітка: X<sub>1</sub> – сума авансованого капіталу на 1 га посівної площі, тис. грн. / га; X<sub>2</sub> – матеріальні витрати на 1 га посівної площі, тис. грн. / га; X<sub>3</sub> – чисельність працівників на підприємстві, ос.; Y – чистий прибуток на 1 га посівної площі, тис. грн. / га

Також варто переглянути матеріальні затрати на 1 га посівних площ. Можливо потрібно зменшити кількість одного виду добрив та збільшити іншого, що призведе до приросту урожайності та прибутку.

Досліджуючи конкурентів, ми бачимо, за меншої кількості авансованого капіталу підприємства мають більшу кількість земель, меншу кількість працівників та при цьому працюють досить оптимально.

Тому пропонуємо на підприємстві зменшити кількість працівників до 103 людей, зробити більш автоматизоване виробництво, переглянути статті використання авансованих коштів та прибрати те, що малоефективне і використовує досить багато ресурсів та спробувати замінити якимись аналогами, що призведе до більш вигідної діяльності.

Дані, запропоновані нами, можна побачити в таблиці 2.

Отже, можемо побачити, що із запропонованими показниками оптимізованої діяльності ефективність роботи підприємства у даній вибірці збільшилось з 0,72 до 0,89, що є досить гарним показником. Тому підприємству варто намагатися наблизити реальні показники до запропонованих нами.

**Порівняння залежності прибутку на 15-ти підприємствах  
Білоцерківського району за 2019 р. із запропонованими  
показниками для ДСС «Білоцерківська»**

Підприємства	2019 рік				Fi (y,x   C,S)
	x <sub>1</sub>	x <sub>2</sub>	x <sub>3</sub>	y	
ТОВ ФК «АгроЛідер-Україна»	3,39	46,94	101	46,63	0,44
ТОВ «БІЛагротех»	3,92	17,08	16	14,95	0,93
ТОВ «Агрофірма «Білоцерківська»	13,31	59,90	9	23,29	0,74
<b>ДСС «Білоцерківська»</b>	<b>7,35</b>	<b>48,92</b>	<b>124</b>	<b>16,97</b>	<b>0.89</b>
ТОВ «Еліта»	6,95	26,5	103	13,2	0,89
ТОВ «Агрофірма «Інтерагросервіс»	8,68	135,22	52	39,05	0,91
ТОВ «Агрофірма «Левада»	7,61	56,98	67	17,91	1,00
ПрАТ «Маки» ім. О.П. Сем'яновського»	5,96	19,91	47	17,36	0,71
ТОВ «Мрія»	3,28	41,21	93	19,83	0,49
ТОВ «Земля Томилівська»	5,72	30,72	13	32,76	0,71
ТДВ «Терезине»	2,93	15,14	54	12,13	0,99
ТОВ «Агрофірма «Глушки»	23,85	84,62	133	74,51	0,13
ТОВ «Агрофірма «ДіМ»	1,46	35,33	57	42,48	0,98
ТОВ «Агрофірма «Матюші»	9,97	20,89	138	23,36	1,00
ТОВ «Острійківське»	44,08	321,19	184	187,12	0,89

**Література:**

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник / В.Г. Андрійчук. – Київ : КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Верба В.А. Управління розвитком компанії: навч. посібник / В.А. Верба, О.М. Гребешкова // Київ : КНЕУ, 2011. – 95 с.
3. Дем'яненко С.І. Менеджмент аграрних підприємств: навч. посібник / С.І. Дем'яненко. – Київ : КНЕУ, 2005. – 347 с.
4. Ласкавий А.О. Менеджмент продуктивності: навч. посібник / А.О. Ласкавий. – Київ : КНЕУ, 2004. – 288 с.

## **СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**Беля А. Р.**

*аспірант*

*Інституту регіональних досліджень імені М. І. Долишнього  
Національної академії наук України  
м. Львів, Україна*

### **РОЛЬ ГРОМАДСЬКОГО КОНТРОЛЮ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ОЦІНКУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ ОТГ**

Питання використання бюджетних коштів є одним із найбільш актуальних для об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ), оскільки нецільове фінансування може тимчасово перекрити доступ (у випадку реалізації санкцій контролюючими органами) керівництву громади до фінансових резервів ОТГ. Це може призвести до призупинення виконання покладених на ОТГ функцій. В правовому полі України надано доступ громадським об'єднанням, громадянам, що проживають на території ОТГ та іншим зацікавленим особам, які угруповуючи назвемо громадськістю до можливості додаткового контролю за використанням бюджетних коштів [1].

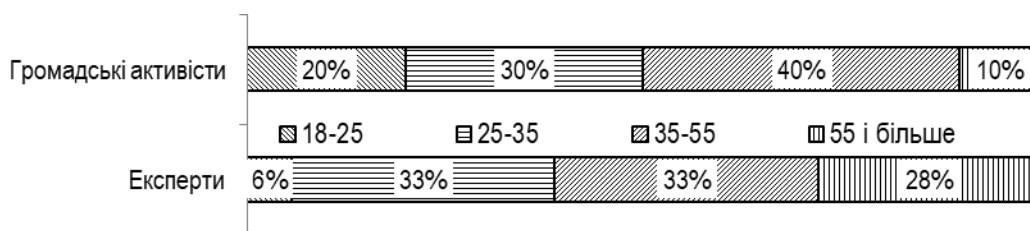
В рамках виявлення місця та ролі громадського контролю у забезпеченні ефективного функціонування місцевих бюджетів, автором у 2020 році було проведене соціологічне дослідження шляхом анонімного анкетування представників громадськості та експертів в галузі державного управління та контролю (працівники органів державної влади, співробітники апаратів ОТГ та інших органів місцевого самоврядування, діяльність яких пов'язана із бюджетним процесом). У ході анкетування було залучено 91 громадський активіст та 54 фахівці державного та місцевого управління та фінансового контролю з Львівської та Харківської областей. Репрезентативність вибірки складає 95% при середньому відхиленні – 5%.

В опитуванні брали участь експерти та громадські активісти різного віку (від 18 років). Віковий розподіл респондентів відмітимо на рис. 1.

У ході анкетування було виявлено, що всі експерти були обізнані про можливість залучення громади до участі у бюджетному процесі в ОТГ, однак, що стосується громадських активістів, лише 83,3% опитаних знали про таку можливість. Це може свідчити про недостатній рівень інформування населення про можливості участі громади в управлінні



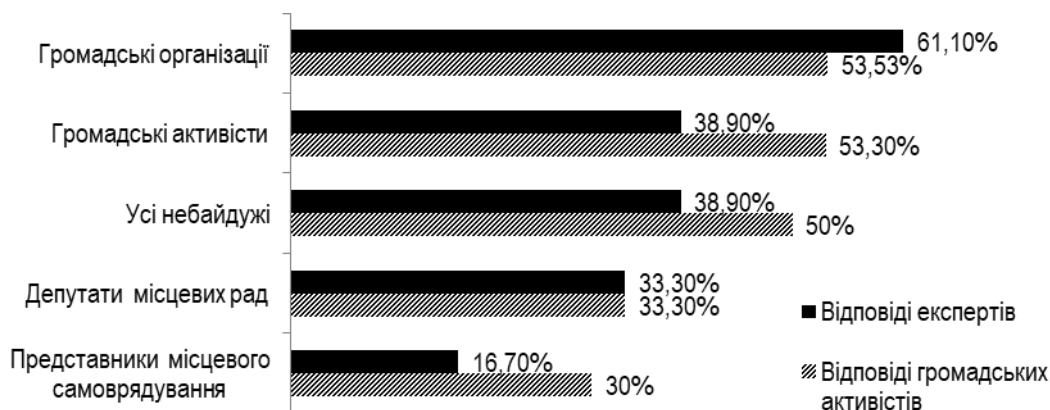
ОТГ. Джерела інформування громадськості про реформу децентралізації будуть описані далі по тексту



**Рис. 1. Розподіл респондентів по віку, %**

*Джерело: складено автором на основі результатів опитування респондентів у 2020 р.*

На запитання: «Хто має долучатися до здійснення громадського контролю за використанням бюджетних коштів в ОТГ?» громадськість та експерти надали відповіді, що відображені на рис. 2.



**Рис. 2. Розподіл відповідей анкетованих на питання «Хто має долучатися до здійснення громадського контролю за використанням бюджетних коштів в ОТГ?», %**

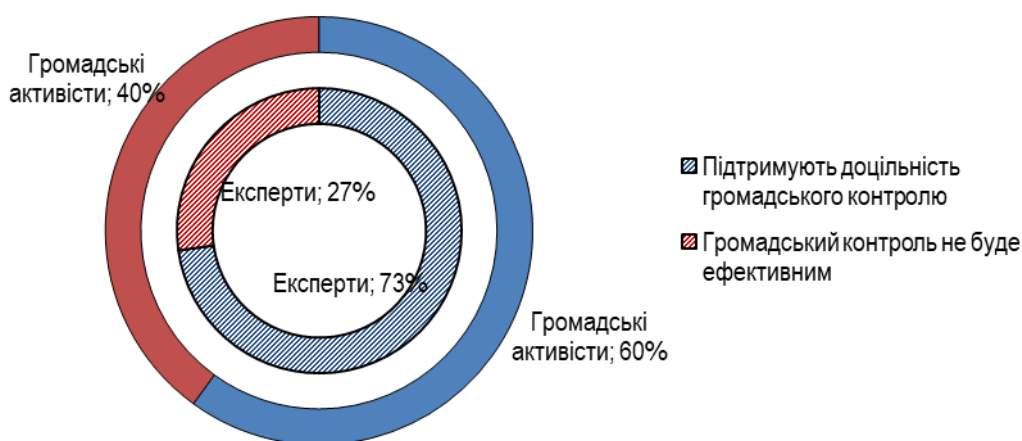
*Джерело: складено автором на основі результатів опитування респондентів у 2020 р.*

За вищенаведеним рисунком можна зробити висновок, що як експерти, так і громадські активісти вважають за доцільне залучення громадськості, в тому числі громадських організацій до здійснення контролю за використанням бюджетних коштів ОТГ. Додатково відмітимо, що на думку більшості експертів, участь громадської організації у контрольних заходах є більш ефективною (61,1%), ніж участь звичайних активістів.

За результатами анкетування (рис. 3) наголосимо, що більшість анкетованих як експертів, так і громадських активістів стверджують про доцільність громадського контролю за бюджетними процесами на місцевому рівні, та 72,8% експертів схиляються до думки, що

громадський контроль за бюджетним процесом дозволить підвищити ефективність використання коштів місцевих бюджетів. 66,7% опитаних за допомогою анкет експертів свідчать, що громадський контроль за бюджетним процесом не заважатиме органам місцевого самоврядування ефективно реалізовувати бюджетний процес.

За результатами анкетування, 60% опитаних громадських активістів зазначили, що їм відомі випадки впровадження пропозицій громадськості, сформуванні при виконанні бюджету ОТГ, що дозволяє стверджувати про зростання активності громадськості в бюджетному процесі ОТГ після початку реформи децентралізації.



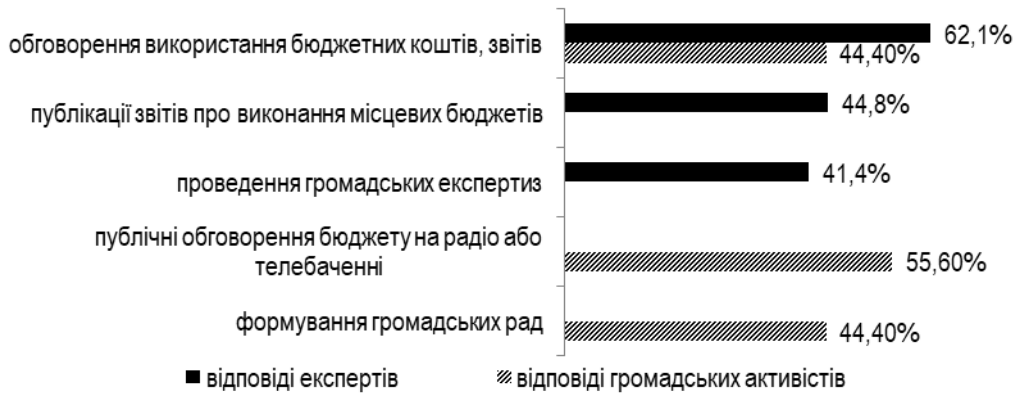
**Рис. 3. Відповіді анкетованих щодо доцільності громадського контролю за бюджетом громад, %**

*Джерело: складено автором на основі результатів опитування респондентів у 2020 р.*

У той же час, лише у 31% опитаних громадських активістів є підтвердження залучення громадськості та громадських активістів до тендерних процесів в ОТГ. Оскільки, за результатами проведення тендерів визначаються підрядники на виконання, в тому числі інфраструктурних проектів, зловживання на тендерах є значною загрозою неефективного використання коштів місцевих бюджетів.

Якщо розглядати точку зору громадськості на інструменти громадської участі, то проведене автором анкетування респондентів дозволило сформуванню переліку ключових інструментів громадської участі у бюджетному процесі (рис. 4).

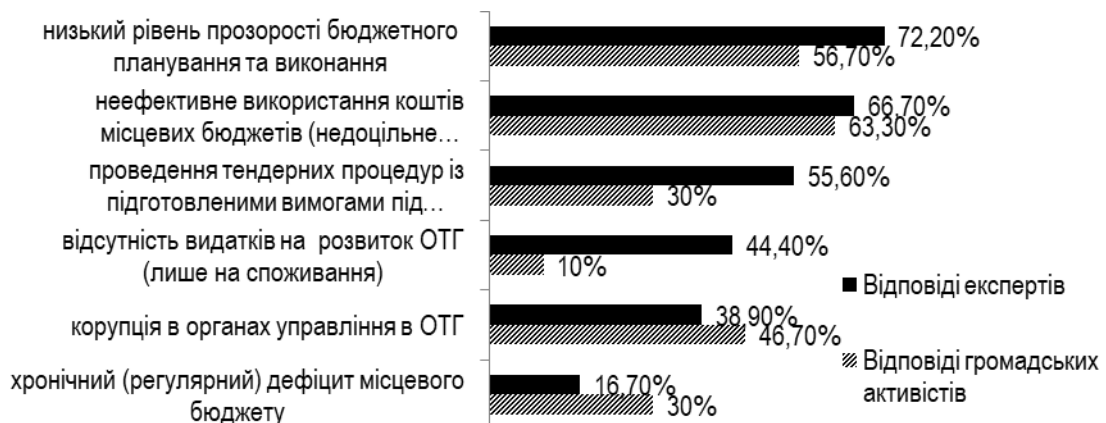
На думку анкетованих експертів більш ефективними інструментами участі громадськості у бюджетному процесі, є інструменти інформативного характеру (обговорення, звітність та експертизи), а на думку громадських активістів, необхідно здійснювати більше публічних заходів та залучення членів громадськості до безпосередньої участі у контролі за використанням бюджету, в т. ч. формування громадських рад.



**Рис. 4. Розподіл відповідей опитаних на питання «Які на Вашу думку є основні інструменти громадської участі у бюджетному процесі?», %**

*Джерело: складено автором на основі результатів опитування респондентів у 2020 р.*

Відповідно до рис. 5, на думку експертів, в галузі державного управління та контролю найбільш вагомими причинами, що породжують неефективне використання бюджетних коштів є: низький рівень прозорості бюджетного планування та виконання (72,2% опитаних вибрали цю причину), неефективне використання коштів місцевих бюджетів (недоцільне преміювання працівників, нераціональні закупівлі і т. д.) (66,7% респондентів) та проведення тендерних процедур із підготовленими вимогами під конкретного переможця (55,6% анкетованих осіб).



**Рис. 5. Розподіл відповідей анкетованих на питання «Які на Вашу думку із перелічених проблем є найгострішими в питанні використання бюджетних коштів ОТГ?», %**

*Джерело: складено автором на основі результатів опитування респондентів, 2020 р.*

Що стосується думки громадських активістів, то 63,3% респондентів серед запропонованих проблем у бюджетному процесі ОТГ вибрали

неефективне використання коштів місцевих бюджетів (недоцільне преміювання працівників, нераціональні закупівлі і т. д.); 56,7% опитаних вибрало «низький рівень прозорості бюджетного планування та виконання» та 46,7% вибрали як причину проблем – корупцію в органах управління в ОТГ.

Підсумовуючи, варто відмітити наявність інституційно-організаційних особливостей, які перешкоджають у оцінці ефективності використання бюджетних коштів силами громадськості є: недосконалість механізмів застосування інструментів громадської участі, проблема висвітлення офіційної документації на офіційному веб-сайті ОТГ, низький рівень використання громадської експертизи як ефективного інструменту громадського контролю, низька обізнаність жителів з питань управління та громадської участі у бюджетному процесі громади.

#### **Література:**

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні». URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>

**Кошова Л. М.**

*асистент кафедри маркетингу  
Полтавської державної аграрної академії*

**Скаченко Т. А.**

*студентка  
Полтавської державної аграрної академії  
м. Полтава, Україна*

## **ОСНОВНІ АСПЕКТИ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ КОРОНАВІРУСНОЇ ІНФЕКЦІЇ**

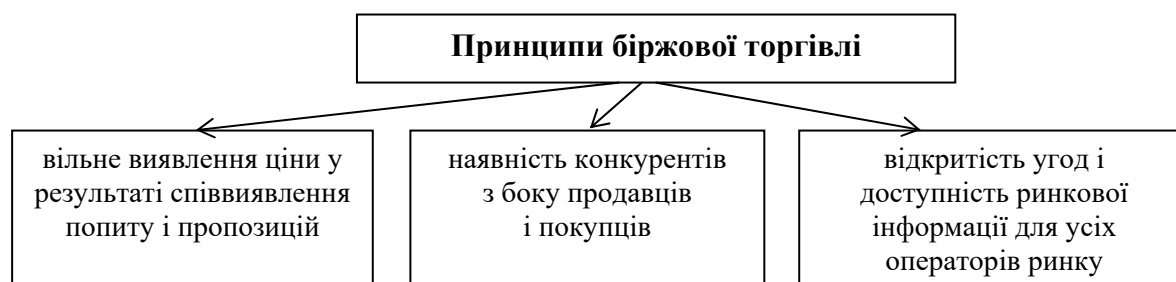
Україна впевнено увійшла у XXI ст., маючи досвід існування незалежної держави та можливість подальшого розвитку економіки країни спираючись на досвід передових країн світу. Вихід на світовий ринок починається з освоєння світового біржового ринку за умови входження і освоєння європейського ринку. Українські підприємці за допомогою владних структур мають просувати на світові ринки не сировину, а товари з високою доданою вартістю. Справді, головнішого питання для сучасного розвитку країни, ніж активний експорт немає, бо підприємцями та фермерами завоювання європейського ринку проходить за допомогою посередницьких організацій, якими в Україні є біржі.

Майже втративши великий російський ринок, і недостатньо закріпившись на ринках країн Європи, Україна ризикує стати державою-імпортером або лише сировинним експортером. Постачання

товарів до ЄС за допомогою біржових структур, напів автоматично відкриває Україні шлях на світові товарні біржі. На усіх етапах розвитку ринкових відносин важливою умовою є створення такого економічного механізму, який би забезпечував цивілізоване і раціональне функціонування народногосподарського комплексу, де в будь-якої країни світового ринку були і будуть вагомим місцем займати біржі. Важливою складовою частиною даного механізму є сфери обсягу товарів, сировини, фондів та цінних паперів. Своєю чергою, сфера обсягу повинна спиратися на відповідну інфраструктуру, однією з важливих ланок якої є біржа.

Біржа – це своєрідний аукціон, де є достатня кількість відповідних предметів купівлі-продажу, де працюють продавці та купівельно-спроможні покупці, які готові здійснювати переговори і укласти угоди [1]. Мета біржової торгівлі полягає у швидшому просуванні продукції зі сфери виробництва у сферу споживання, впливу цін на основі попиту і пропозиції, регулюванні товаропотоків у ринковому середовищі. Завдання біржі полягає в упорядкуванні ринків капіталу, валюти, сировини і товарів. У світовій практиці першими і найбільш вдалими були товарні і товарно-сировинні біржі, які займались спродажем готових товарів промисловості, сільського і лісового господарства [2]. Біржова діяльність в Україні все ще не є досконалою. Обсяги біржової діяльності порівняно з іншими країнами є незначними. Біржова діяльність є провідною ланкою ринкової економіки та виступає складним механізмом, який чутливо реагує на всі соціально-економічні, політичні й соціопсихологічні процеси, що відбуваються в країні. Рівень ділової активності на біржі свідчить як про економічну стабільність країни, так і про наявність фінансової та економічної кризи у світі. З огляду на це, важливим і необхідним є вдосконалення механізму адміністративно-правового регулювання відносин, що виникають у сфері біржової торгівлі, яка потребує широкого спектра знань, розуміння глибоких економіко-правових закономірностей змісту біржової діяльності. Біржами охоплена основна номенклатура сільсько-господарської продукції, що і дає змогу розглядати їх як ефективний генератор відповідних цін. Цьому сприяє і характер біржової торгівлі, який передбачає обов'язкове дотримання певних принципів (рис. 1): це вільне виявлення ціни у результаті співвідношення попиту і пропозиції та наявності конкурентів з боку продавців і покупців; також відкритість угод і доступність ринкової інформації для усіх зацікавлених операторів ринку. Оператори ринку займаються моніторингом ринку як промислової так і сільськогосподарської продукції. Так виробництво продукції сільського господарства в Україні у першому півріччі 2020 року скоротилося на 18,7% порівняно з таким же періодом минулого року [6]. Водночас аналіз економічної активності в

аграрному секторі свідчить, що впродовж січня-травня не була такою сумною, а ось червень майже катастрофічним: обсяги виробництва сільгосппродукції скоротилися на 40,6% в річному вимірі. Серед основних причин такого падіння називають зменшення попиту на продукцію АПК на внутрішньому та зовнішньому ринках через корона вірусну пандемію. Утім на думку фахівців Української зернової асоціації, хоч карантин і попсував життя аграріям, у 2020/2021 маркетинговому році Україна може зібрати рекордний урожай зернових. Можна прогнозувати що на міжнародних біржах Українські оператори аграрного ринку представлять рекордний урожай зернових, не дивлячись на карантинні заходи: валовий експорт становив 62 мільйони тонн [6].



**Рис. 1. Принципи біржової торгівлі**

*Джерело: удосконалено авторами на основі [5]*

Сучасний світовий біржовий ринок характеризується постійними змінами біржової організаційної структури, технології біржової торгівлі, видів біржових інструментів та базисних активів. Сучасні світові біржі – це біржові альянси, які об’єднують фондові й товарні біржі на міжконтинентальному рівні. Біржові електронні торгівельні майданчики надають нині широкі можливості для учасників біржових торгів здійснювати цілодобово торгівлю з будь-якого куточку світу великим спектром біржових інструментів. Такі перетворення сприяли підвищенню конкурентоспроможності світових бірж, а також зростанню ліквідності та прозорості біржових торгів [3]. На даний момент трьома найбільшими і найвпливовішими біржами світу є Нью-Йоркська, Токійська і Лондонська. Зраз біржа в Лондоні має кілька майданчиків, але найбільш поважним серед них є комплекс на старому місці у Лондонському ситі, неподалік Собору Святого Павла. Кожного робочого дня тут вловлюють і фіксують найменші порухи й імпульси у бізнесовому світі. «Температурним показником» тут є індекс FTSE 100 (Financial Times Stock Exchange 100 Index), який вираховується на основі котирування акцій ста найбільших за ринковою капіталізацією компаній, представлених на Лондонській біржі. За цим показником у бізнесовому світі стежать з підвищеною увагою. Наприклад, ранок на Нью-Йоркській біржі починається з ретельного вивчення ситуації, що склалася напередодні на нульовому Грінвічському меридіані. Саме

Лондонська біржа першою на планеті прореагувала і забила на сполох у зв'язку із загрозовою хвилею, породженою коронавірусом: в останній тиждень лютого 2019 року індекс біржі опустився на 13 відсотків. Після «чорного четверга» 12 березня, коли відбулося майже десятивідсоткове падіння індексу Доу Джонса, на Нью-Йоркській біржі почалося повільне зростання індексу, яке на 24 березня склало 11,3 відсотка. Це сталося на фоні очікувань на ухвалення законопроекту про підтримку економіки США в період пандемії коронавірусу, а також ряду інших екстрених заходів. 27 березня цей закон вступив у дію. Ним передбачено стимулювання американської економіки у розмірі більше двох трильйонів доларів – це найбільші за всю історію США заходи з надання допомоги. Провідні фондові ринки Європи і Азії у ті дні теж зафіксували певне зростання. Водночас Міжнародний валютний фонд застеріг тоді від надмірних оптимістичних очікувань. Директорка-розпорядниця МВФ Крісталіна Георгієва після проведеної наради в режимі відеоконференції озвучила прогноз, що нинішня пандемія коронавірусу може викликати цього року глобальну рецесію таких масштабів, які будуть куди серйозніші за економічний спад під час світової фінансової кризи 2008–2009 років. Водночас у МВФ вважають, що у 2021 р. світова економіка має справитися з негативними наслідками дії коронавірусу. Але для цього необхідно, насамперед, стримувати подальше поширення цієї підступної хвороби. Ситуація у світовій фінансово-економічній системі у ці дні мінлива і нестабільна. Що й підтверджують чутливі «термометри» – провідні фондові біржі світу. 11 червня 2020 року індекс Доу Джонса знизився на 6,9 відсотка. Це відбулося на тлі негативних прогнозів Федеральної резервної системи США і побоювань щодо відновлення пандемії корона вірусу. На це вплинуло і різке зростання державного боргу Сполучених Штатів: він перевищив 26 трильйонів доларів. Причому за три роки, відколи президентом США став Дональд Трамп, держборг виріс на 6 трильйонів, 4 з яких пов'язані з виділенням коштів на програми протидії пандемії. Наскільки, не зважаючи на величезні відстані, пов'язані біржові ринки, переконливо засвідчує відлуння вже згаданого «чорного четверга» на Нью-Йоркській біржі. Уже наступного дня, у п'ятницю, в далекій від Уолл-Стріт Японії, на Токійській біржі, індекс Nikkei 225 знизився на 9,5 відсотка, втративши 1830 пунктів, що стало найбільшим падінням з квітня 1990 року. Через десять з лишком годин цю «естафету падінь» підхопила і продовжила Лондонська біржа, на якій індекс FTSE-100 встановив ще більший антирекорд – 10,87 [4].

Отже, багато в глобалізованому світі взаємопов'язане та взаємозалежне. Це, переконливо засвідчує поширення коронавірусної пандемії та її відлуння у бізнесовому світі, у тому числі на ринках фондових торгів. У спокійні часи широкий загальний інтерес мало цікавить, які ситуації

переживають біржі. А от нині до них – підвищена увага не тільки фахівців ділової сфери, а й багатьох із нас – здавалося б, далеких від неї. Бо від «температури» на біржах залежить курс національних валют, у тому числі й гривні, життєдіяльність фірм, корпорацій, банків, наявність робочих місць у них, а отже, життя кожного українця.

### **Література:**

1. Що таке біржа? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.reshebnik.ru/birzhova-diyalnist/522-shcho-take-birzha.html>.
2. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua>.
3. В.О. Яворська, кандидат економічних наук. Ю.А. Кикла, студентка Тенденції світового біржового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/1/Downloads/nvnauc\\_econ\\_2014\\_200\(2\)\\_50.pdf](file:///C:/Users/1/Downloads/nvnauc_econ_2014_200(2)_50.pdf).
2. Яка «температура» на біржах світу? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3050068-aka-temperatura-na-birzah-svitu.html>
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Устина Гречанюк. Хліб буде. А може, й рекорд.: Сільські вісті / 21 серпня (19811) № 63. 2020. С. 1.

**Тищенко О. П.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри національної економіки  
та публічного управління  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК**

Нерозвиненість інститутів місцевого самоврядування та їх слабкий вплив як на параметри регіонального економічного розвитку, так й на формування високих стандартів життя населення, визнається нині однією з найважливіших перешкод у процесі становлення сучасної української держави. На виправлення ситуації, що склалась, саме і був спрямований процес передачі частини повноважень від органів державної виконавчої влади на рівень місцевого самоврядування, що отримав назву «децентралізація влади» або «адміністративно-фінансова децентралізація».

На початок 2020 р. в країні створено 981 об'єднану територіальну громаду (ОТГ), з яких спроможними є 872 громади. Переважна більшість з них (понад 80%) розпочала свою діяльність у 2015–2018 рр.



Залежно від регіональної специфіки процес об'єднання територій відбувався з різною інтенсивністю, про що свідчить частка мешканців, які проживають в новоутворених громадах, у загальній кількості населення регіону. Станом на 2020 рік значення даного показника у розрізі регіонів складало від 5,4% (Луганська область) до 70,1% (Сумська область). У шести регіонах (Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Сумська, Тернопільська та Чернігівська області) частка населення, що проживає в об'єднаних територіальних громадах, у загальній кількості населення регіону перевищила позначку у 50% (табл. 1).

Погоджуючись з думкою вітчизняних науковців про те, що «ефективність адміністративно-фінансової децентралізації характеризується формуванням надійної платформи для соціально-економічного зростання територіальних суспільних систем різних рівнів і мала б супроводжуватись підвищенням рівня та якості життя їх населення» [1, с. 32], зазначимо: оскільки створені у процесі проведення реформи ОТГ є та залишаються складовою частиною регіональних утворень (областей), то цілком логічною є постановка питання про кумулятивний вплив досягнутих позитивних результатів соціально-економічного розвитку в окремих ОТГ на тенденції розвитку регіонів в цілому.

Проаналізуємо під таким кутом зору, деякі показники розвитку регіонів країни під час здійснення реформи. Насамперед, привертає до себе увагу та обставина, що дана реформа, незважаючи на певні зрушення на рівні місцевого самоврядування, відбувається на тлі скорочення як загальної чисельності населення в регіонах, так й кількості штатних працівників, що несе у собі загрозу, вже у найближчому майбутньому, зменшення обсягів податкових надходжень до місцевих бюджетів. Виключення із загального переліку регіонів становлять лише Київська область та м. Київ, де протягом 2015–2019 рр. чисельність населення зросла відповідно на 43,8 та 61,8 тис. осіб, а приріст кількості штатних працівників мав місце лише у м. Києві – на 20,0 тис. осіб. Як свідчать результати розрахунку індексу фізичного обсягу валового регіонального продукту за 2015–2019 рр., регіонам країни була притаманна достатньо різна динаміка розвитку, що певною мірою ускладнює процес встановлення й оцінки безпосереднього впливу результатів децентралізації на загальний розвиток регіональних господарських систем. Так, наприклад, з шести регіонів, де кількість населення, що проживає в ОТГ перевищила 50%, коливання індексу валового регіонального продукту за досліджуваний період складають від 1,14 в Житомирській області до 0,98 у Чернігівській області. У той же час найвищі значення даного індексу спостерігалися у Вінницькій області – 1,18 та у м. Києві – 1,15 (табл. 1).

## Показники розвитку регіонів України у 2015–2019 роках

Регіон (область, місто)	Кількість створених ОТГ (з них спроможних), одиниць	Частка населення ОТГ у загальній кількості населення регіону станом на 01.01.2020 р., %	Загальний приріст (скорочення) населення, тис. осіб	Загальний приріст (скорочення) кількості штатних працівників, тис. осіб	Індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту
Вінницька	46 (42)	48,5	-53,5	-25	1,18
Волинська	54 (51)	58,6	-9,4	-10	1,06
Дніпропет- ровська	71 (62)	28,3	-74,2	-60	0,96
Донецька	13 (12)	5,8	-132,3	-112	0,60
Житомирська	56 (53)	66,6	-37,5	-15	1,14
Закарпатська	16 (7)	22,2	-4,1	-20	0,96
Запорізька	56 (48)	30,0	-63,2	-33	0,99
Івано- Франківська	39 (33)	52,0	-11,7	-14	1,09
Київська	24 (18)	18,7	43,8	0	1,13
Кіровоградська	27 (21)	17,2	-37,6	-12	1,06
Луганська	18 (17)	5,4	-68,9	-71	0,48
Львівська	41 (40)	14,1	-18,9	-11	1,05
Миколаївська	42 (41)	28,1	-35,8	-21	1,07
Одеська	37 (31)	15,7	-14,6	-26	1,08
Полтавська	53 (47)	29,1	-50,3	-35	0,93
Рівненська	45 (35)	30,7	-6,4	-18	1,06
Сумська	38 (37)	70,1	-43,5	-26	1,02
Тернопільська	54 (49)	64,5	-25,5	-17	1,02
Харківська	23 (18)	14,1	-57,9	-30	0,98
Херсонська	33 (31)	26,6	-32,3	-25	1,04
Хмельницька	51 (47)	45,2	-38,1	-20	1,04
Черкаська	57 (55)	28,0	-48,2	-17	1,07
Чернівецька	37 (33)	39,9	-6,9	-7	1,06
Чернігівська	50 (44)	50,4	-51,8	-18	0,98
м. Київ	-	-	61,8	20	1,15
<b>Україна</b>	<b>981 (872)</b>	<b>26,4</b>	<b>-817,1</b>	<b>-622</b>	<b>1,01</b>

Джерело: розраховано і складено автором за даними [3; 4].

Питання ефективності функціонування новостворених ОТГ та оцінки їх впливу на регіональний розвиток постане на порядку денному вже найближчим часом – після виконання організаційних процедур, пов'язаних із завершенням процесу створення 1469 ОТГ, які охоплюватимуть

всю територію країни, відповідно до прийнятих у червні поточного року розпоряджень Кабінету Міністрів України про визначення адміністративних центрів та затвердження територій територіальних громад по кожній області [2]. Необхідною умовою проведення такої оцінки є встановлення та застосування певних критеріїв. Фактично мова йде про оцінку ефективності витрачання фінансових ресурсів, що їх отримують у власне розпорядження ОТГ, на соціально-економічний розвиток господарства громади. Критерії мають встановлюватися за декількома складовими діяльності ОТГ. Основними з них, на нашу думку, є такі:

1. Економічна складова: динаміка показників валового регіонального продукту та валового регіонального продукту на 1 особу, кількість створених нових робочих місць, рівень зайнятості та безробіття населення, динаміка середньої заробітної плати працюючих.

2. Фінансова складова: загальна динаміка зростання доходів місцевих бюджетів, частка власних надходжень у структурі місцевих бюджетів, обсяги залучених інвестицій, у тому числі іноземних.

3. Соціальна складова: рівень відповідності розвитку соціальної інфраструктури вимогам соціальних стандартів у розрізі окремих видів діяльності (медицина, освіта, спорт та ін.), забезпеченість житлом у міських поселеннях, питома вага квартир (житлових будинків) у сільській місцевості, обладнаних водопроводом, каналізацією, централізованим газопостачанням, охоплення дітей дошкільними навчальними закладами, охоплення загальною середньою освітою дітей шкільного віку, планова ємність лікарняних та амбулаторно-поліклінічних закладів, наявність мережі спортивних закладів, туристичної та рекреаційної інфраструктури.

4. Екологічна складова: показники стану земельних, водних ресурсів, лісового фонду, атмосферного повітря, інтегральний показник стану навколишнього природного середовища.

Попри значне розширення повноважень органів управління на рівні ОТГ і зростання самостійності у прийнятті рішень що напрямів розвитку власного господарства, важливого значення набувають також завдання забезпечення збалансованого розвитку регіону в цілому, недопущення поглиблення його диспропорційності та поступового вирівнювання відповідно до запропонованих критеріїв. З метою забезпечення реалізації вищезазначених завдань та необхідної координації діяльності ОТГ районні та обласні управлінські структури повинні зосередитися на виконанні низки функцій, а саме:

- постійний моніторинг соціально-економічних процесів, що відбуваються на території району (області) у розрізі новостворених ОТГ;

- сприяння досягненню конвергентного характеру розвитку ОТГ на усій підконтрольній території (район, область);

- координація та сприяння розвитку міжтериторіального співробітництва громад у частині реалізації масштабних спільних проектів (будівництво доріг, інших інфраструктурних об'єктів спільного використання, об'єктів соціальної інфраструктури тощо), у тому числі шляхом власної фінансової співучасті;

- застосування різноманітних преференцій, спрямованих на підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу громад;

- контроль за дотриманням соціальних стандартів на рівні окремих ОТГ;

- надання організаційної, методичної допомоги з питань виявлення проблемних ситуацій в ОТГ, підготовки кадрів та підвищення їх кваліфікації.

Отже, запровадження критеріїв оцінки результатів розвитку ОТГ та контроль за їх дотриманням є базовою необхідною умовою у процесі обґрунтування, прийняття й виконання управлінських рішень, спрямованих на забезпечення збалансованого й комплексного розвитку регіонів.

#### **Література:**

1. Соціально-економічний розвиток територіальних громад Центральної України в умовах децентралізації: науково-аналітична доповідь / наук. ред. д.е.н., проф. Сторонянської І.З. Львів, ІРД НАНУ. 2019. 104 с.

2. Урядовий портал. Рішення Уряду. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npasearch?&from=12.06.2020&to=12.06.2020>.

3. Децентралізація в Україні. Територіальні громади. URL: <https://decentralization.gov.ua/>.

4. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

## **СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Веклич О. О.**

*доктор економічних наук, професор,  
головний науковий співробітник відділу екосистемного оцінювання  
природно-ресурсного потенціалу  
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України»  
м. Київ, Україна*

### **СУЧАСНИЙ СТАН РОЗРОБЛЕННЯ ПРОБЛЕМАТИКИ ВАРТІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ЕКОСИСТЕМНИХ АКТИВІВ**

Започаткування широкомасштабної та складної роботи з упровадження екосистемного підходу в управлінську практику відповідно до вимог Закону України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року» має передувати наукове опрацювання та розробка концепту екосистемних послуг, зокрема, екосистемних активів територіальних громад. Це надасть змогу громадам усвідомити і виявити не лише цінність просторово належних їм екосистем і необхідність їх збереження та відтворення, а й визначити додаткові/нові джерела надходжень до власних місцевих бюджетів за користування продукуваних цими екосистемами послуг іншими бенефіціарами.

Слід зазначити, що концепт екосистемних активів територіальних громад є абсолютно новітнім в українському науковому просторі [1; 2], хоча необхідність його розроблення є очевидною, зважаючи на вітчизняні еколого-економічні реалії та гостру потребу вдосконалення місцевого самоврядування й нарощення доходів громад. З огляду на це, надзвичайно актуалізується проблематика вартісного оцінювання територіальних екосистемних активів.

Важливо наголосити на тому, що *репрезентація екосистемних активів у грошовому вимірі відповідними їм формулами обчислення (системою показників для визначення їх чисельних значень) досягається шляхом встановлення грошової оцінки продукуваних ними екосистемних товарів і послуг як показника природньої спроможності цих екосистемних активів*. Отже, завдання полягає насамперед у визначенні економічної цінності/вартісної оцінки екосистемних послуг, що надаються екосистемними активами певних територій, яка, до речі,

ідентична виміру внеску цих послуг в добробут мешканців – співвласників таких екосистемних активів.

Опрацюванням вітчизняних і зарубіжних фахових джерел з окресленої проблематики виявлено *перший блок* відповідних розробок у форматі об'єктових пілотних проектів при здійсненні вартісного оцінювання екосистемних послуг і екосистемних активів, які здійснюються експериментально в різних країнах, починаючи з 2013 року, переважно групами дослідників та, як правило, по конкретним екосистемним активам. Зокрема, в фаховій літературі виокремлюється цілий блок презентацій вартісних оцінок екосистемних послуг конкретних біом (водно-болотних угідь в Україні, Російській Федерації, Республіці Білорусь, Японії; лісових екосистем в Україні, Російській Федерації, Японії, Бразилії, Великій Британії; рекреаційних територій в Фінляндії, Російській Федерації; особливо охоронюваних природних територій в Україні, Російській Федерації; водних басейнів річок Республіки Киргизстан; біоти Уганди; окремих природо-господарських систем районів Російської Федерації, Індії, Китаю; Південної Африки; міських екосистем – м. Осло в Швеції та інші), які базуються на положеннях щодо визначення економічної цінності екосистемних послуг та їх внеску в добробут.

При цьому виявлено проблематичність, складність, тривалість збору специфічних первинних даних та їх наступним обробіткою, недостатня кількість фахівців, які мають спеціальні знання й технічну підготовку, загальна трудомісткість цього процесу, але найголовніше – значна його витратність, що потребує чималих коштів, достатніх для здійснення таких оцінок. Наведене в комплексі становить основну причину вкрай недостатньої теоретичної та практичної розробленості проблематики вартісного оцінювання екосистемних активів і екосистемних послуг в Україні.

Водночас, враховуючи обмеженість матеріальних і фахових трудових ресурсів для здійснення таких спеціальних досліджень в Україні, виявляється, що в разі нагальної потреби найбільш вдалим і доступним для виконання відповідних розрахунків є застосування *методу трансферу вартості*, спираючись при цьому на оцінки економічної вартості екосистемних послуг для різних видів біом, розроблених зарубіжними вченими [3].

Надалі встановлено *другий блок* розробок проблематики вартісного оцінювання екосистемних послуг і екосистемних активів у форматі відповідних прикладних методичних і статистичних документів державного рівня, а також у форматі усталеної практики методології вартісної оцінки екосистемних послуг і біологічного різноманіття (зокрема, лише у двох країнах – Великій Британії та Республіці Білорусь). Так, у Нідерландах у 2015 р. здійснено експериментальне

вартісне оцінювання вибіркового екосистемних активів і екосистемних послуг на національному рівні, а в Сполученому Королівстві Великої Британії та Північній Ірландії взагалі введено з 2018 р. такі оцінки в практику державного статистичного обліку на постійній основі. Нині в статистичних звітах по оцінці вартості екосистемних активів Сполученого Королівства надаються звітні дані по тринадцяти видам продуктованих екосистемних послугах. Важливо, що дані наводяться і в абсолютних величинах, скоригованих в постійних цінах 2018 р., і в динамічних рядах. Це, своєю чергою, надає змогу відслідковувати зміни вартості екосистемних послуг (їх збільшення чи зменшення), а отже, і зміну продуктивності й стану екосистемних активів, а відтак – приймати відповідні системні управлінські рішення з питань природокористування та відтворення природних благ [4].

Важливим є також і те, що ці дані збираються різними усталеними методами обчислення вартості/цінності екосистемних активів, починаючи з рівня домогосподарств, на основі положень щодо визначення економічної цінності екосистемних послуг та їх внеску в добробут, які прописані у відповідних чотирьох конститутивних офіційних документах щодо еколого-економічного обліку та обліку екосистемних послуг, розроблених у 2012–2017 рр. Статистичною комісією ООН, ФАО, МВФ і Світовим банком. Отже, існуючий досвід є прийнятним – за наявності сприятливих для цього економічних і інституціональних умов – і для запровадження в Україні.

Доречно підкреслити також і те, що здійснення вартісної оцінки потоку екосистемних послуг і цінності екосистемних активів зокрема на національному рівні, по суті тотожне проведенню монетарної оцінки *екосистемної складової* національного природного капіталу, що, в своєю чергою, визначає внесок екосистемних послуг, що продукуються екосистемами конкретної країни, в загальний добробут її народонаселення (у відсотках до ВВП країни). Наприклад, загальний внесок потоку десяти видів забезпечуючих, регулюючих і культурних екосистемних послуг в добробут населення Нідерландів у 2015 році складав 9% ВВП, тоді як економічна цінність національних екосистемних активів, що продукували ці послуги, сягнула 11% ВВП, становлячи 419 млрд євро [5]. Наведена грошова вартість національних екосистемних активів є офіційною оцінкою екосистемної складової природного капіталу Нідерландів у 2015 році.

У підсумку варто наголосити, що, зважаючи на відсутність спеціалізованої методики у вітчизняному нормативному полі, проте маючи на увазі наявність спорадичних проектних досліджень і офіційних статистичних регламентів щодо вартісного виміру екосистемних послуг біом, очевидно доцільно при проведенні оцінок конкретних екосистемних активів територіальних громад України

творчо й вдумливо скористатися вже опрацьованими і наявними позиціями та послідовностями формул обчислення по окресленій тематиці, опублікованих у офіційних методиках згаданих зарубіжних країн, а також у методиках виконаних проектних досліджень – як допоміжних керівництвах. Уживання доступних методів оцінки конкретних видів послуг екосистемних активів з відповідними формулами обчислення (системою показників для визначення їх чисельних значень) дає змогу вирішити завдання щодо проведення формалізації вартісного виміру екосистемних активів територіальних господарських угруповань.

### Література:

1. Веклич О.О. Базові операційні поняття термінологічного апарату екосистемних активів / О.О.Веклич // Ефективна економіка. – 2020. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7817>.
2. Веклич О.О. Сутнісна характеристика екосистемних активів територіальних громад / О.О.Веклич // Ефективна економіка. – 2020. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7888>.
3. Costanza R. Changes in the global value of ecosystem services / R. Costanza, R. de Groot, P. Sutton et al. // *Global Environmental Change*. – 2014. – № 26 (1). – P. 152–158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/19113/Costanza\\_et\\_al\\_GEC\\_2014\\_%2B\\_SI.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/19113/Costanza_et_al_GEC_2014_%2B_SI.pdf?sequence=1&isAllowed=y).
4. UK natural capital accounts: 2019 // *Statistical bulletin*, 18 October 2019/ UK Office for National Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ons.gov.uk/economy/environmentalaccounts/bulletins/uknaturalcapitalaccounts/2019>.
5. Horlings E., Schenau S., Hein L., Lof M., de Jongh L., Polder M. Experimental monetary valuation of ecosystem services and assets in the Netherlands // Wageningen, Wageningen University & Research, January 2020, p. 8 (100 p.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cbs.nl/en-gb/background/2020/04/monetary-valuation-of-ecosystem-services-for-the-netherlands>.



**Кухта П. В.**  
*доцент кафедри менеджменту інноваційної  
та інвестиційної діяльності  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

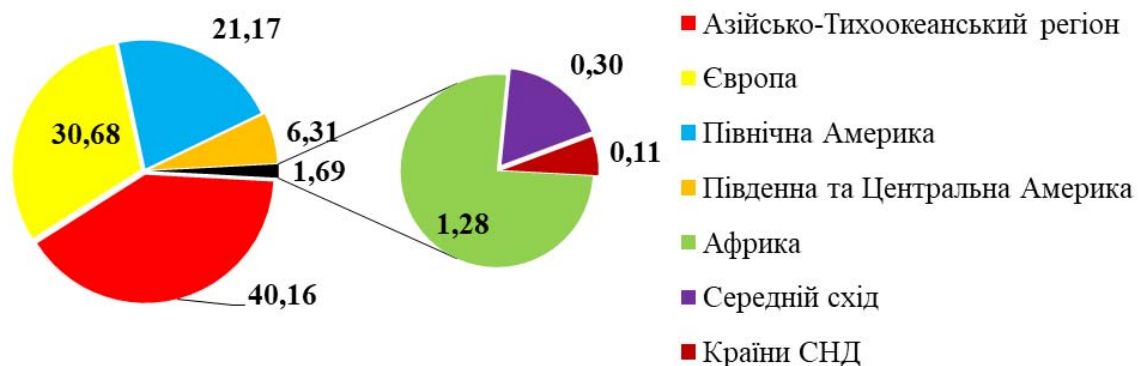
**Дімов І. А.**  
*державний експерт  
Директорату стратегічного планування та європейської інтеграції  
Міністерства енергетики України  
м. Київ, Україна*

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У СВІТІ

Енергія – одна із базових умов існування людської цивілізації, нині основою енергетики у світі виступають паливні запаси природних органічних сполук (вугілля, нафта та газ). Із цих джерел ми отримуємо близько 82% енергії. Вирізняють чотири напрями енергетики: традиційна енергетика на органічному паливі (вугілля, газ, нафта та нафтопродукти), атомна енергетика, гідроенергетика, альтернативні джерела енергії (сонячна, вітрова, біопаливо та інші).

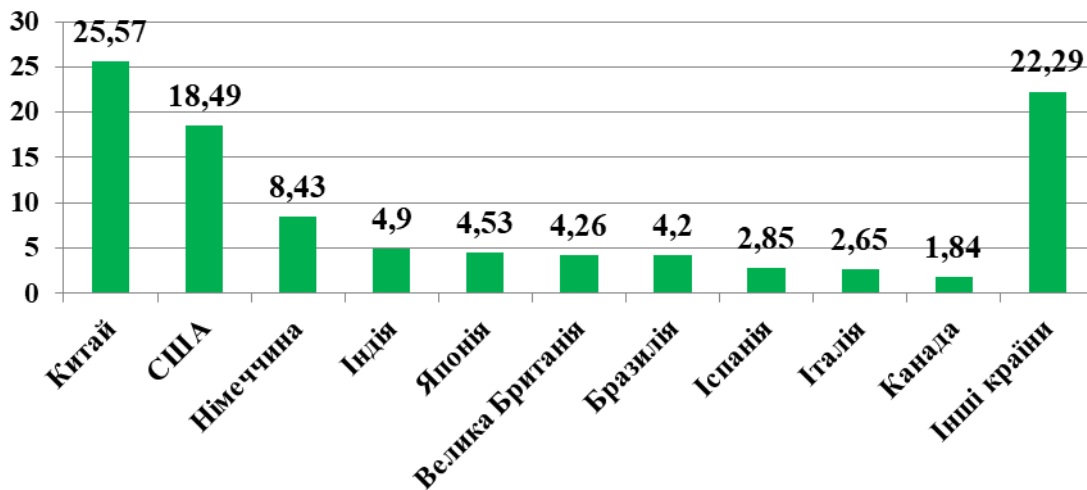
У період із 2007 по 2017 роки сумарне виробництво електроенергії з відновлюваних джерел у світі збільшилось з 10,3% та 11,35% (з 1151,5 млн т.н.е. до 1585,9 млн т.н.е відповідно). Водночас середній темп зростання генерації з альтернативних джерел енергії у період із 2007 по 2017 складає 16,2 % [1; 2]. Для багатьох регіонів світу енергетика на базі відновлюваних джерел є важливою складовою енергопостачання. Вона відіграє значущу роль у енергопостачанні Азіатсько-Тихоокеанський регіону, Європи та Північної Америки (рис. 1).

Лідерами із виробництва альтернативної енергії (за сукупною потужністю діючих об'єктів відновлюваних джерел енергії) виступають Китай, США та Німеччина (рис. 2).



**Рис. 1. Географічний розподіл генерації енергії  
з відновлюваних джерел, 2018 рік, %**

*Джерело: розраховано автором на основі даних [2]*



**Рис. 2. Перша десятка країн за виробництвом енергії з відновлюваних джерел, 2018 рік, %**

*Джерело: розраховано автором на основі даних [2]*

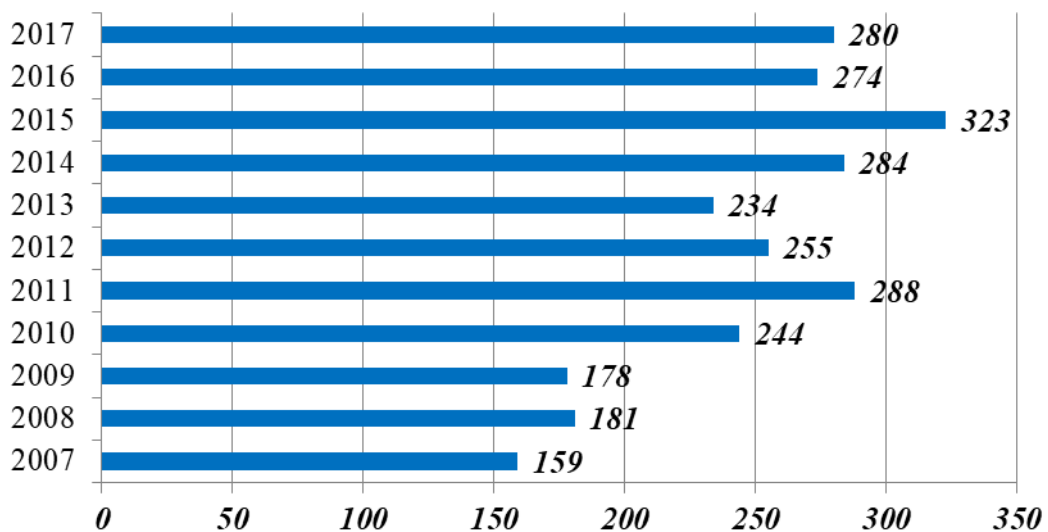
Привабливість відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) пов'язана з невичерпністю цих ресурсів, незалежністю від кон'юнктури цін на світових ринках енергоносіїв та екологічністю. Перспективи використання ВДЕ пов'язані з тією ж самою екологічністю, низькою вартістю експлуатації та неминучим дефіцитом традиційних видів палива в майбутньому. За поточного рівня споживання розвіданих запасів нафти вистачить на 40 років, газу – на 60 років, а вугілля – на 200 років. Різкий скачок цін на нафту у 2007 році змусив країни, що споживають вуглецеві ресурси, відповідально поставитись до необхідності переходу на відновлювальні альтернативні джерела енергії.

У програмі ООН з навколишнього середовища відзначається, що нетрадиційні джерела забезпечують 60% енергетичного потенціалу в Європі і більше 50% – у США. За даними Bloomberg New Energy Finance світові інвестиції у відновлювальну енергетику, з урахуванням інвестиції в гідроенергетичні проекти потужністю понад 50 МВт, у 2018 році склали 332,1 млрд доларів США [3]. Якщо ж розглянути глобальні нові інвестиції у відновлювану енергію без урахування інвестиції в гідроенергетичні проекти потужністю понад 50 МВт, то у 2017 році вони склали 280 млрд доларів США (рис. 3).

Згідно з оцінками REN21, 2017 року 74% глобальних інвестицій отримали три світові лідери з виробництва електроенергії за допомогою ВДЕ – Китай, Європа та США. Зокрема, на частку Китаю припадало 45% світових інвестицій, що на 10% більше, ніж 2016 року. На другому місці – Європа (15%): Європейський інвестиційний банк виділив у 2017 році 4,3 млрд євро на ініціативи в енергетичному секторі. Третє і четверте місця розділили США (14%) й Азія-Океанія, без урахування

Китаю та Індії (11%). Менші частки в Північній і Південній Америці, за винятком Бразилії і США (5%); Індії (4%), на Близькому Сході і в Африці (4%) та Бразилії (2%) [3].

У всіх зазначених країнах найпопулярнішими об'єктами інвестування виступають вітрова енергія, сонячна енергія та енергія біопалива. У 2007–2017 рр. найбільші темпи зростання спостерігались саме у вітровій та сонячній енергетиці. Якщо відкинути участь країн у розвитку ВДЕ, то великі корпорації вже давно вкладають мільярди доларів у цю галузь.



**Рис. 3. Глобальні нові інвестиції у відновлювану енергію, без інвестицій в гідроенергетичні проекти потужністю понад 50 МВт, 2007–2017 рр.**

*Джерело: розраховано автором на основі даних [3]*

Отже, можна стверджувати, що альтернативна енергетика нині дуже активно розвивається. Зокрема проведений аналіз темпів зростання генерації з альтернативних джерел і обсягів інвестиційних ресурсів, спрямованих у зазначену сферу, свідчить про її перспективність, все більше країн світу розглядають можливі варіанти реалізації політики низьковуглецевої економіки.

#### **Література:**

1. World Energy Balances 2020 [Електронний ресурс] // International Energy Agency. – URL: <https://www.iea.org/data-and-statistics>.
2. BP Statistical Review of World Energy 2020 [Електронний ресурс] // BP p.l.c. – URL: <https://www.bp.com/bp/global/corporate/pdfs/energy-economics>.
3. Світові потоки інвестицій у відновлювані джерела енергії [Електронний ресурс] // Авенстон. – URL: [https://avenston.com/articles/world\\_investment\\_flows](https://avenston.com/articles/world_investment_flows).
4. World Investment Report 2020 [Електронний ресурс] // United Nations Conference on Trade and Development. – URL: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2460>.

**Минич Ю. В.**  
*викладач I категорії*

**Суржик Ю. О.**  
*викладач I категорії*

**Яковенко С. Л.**  
*викладач вищої категорії*  
*Лозівська філія*

*Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу*  
*м. Лозова, Харківська область, Україна*

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО СУПРОВОДЖЕННЯ РЕНТНИХ ПЛАТЕЖІВ В ГАЛУЗІ НАДРОКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ НА ПІДСТАВІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ**

Україна має суттєві запаси корисних копалин, але й досі не сформований економічно обґрунтований механізм визначення розміру рентних платежів, їх вилучення, розподілу та перерозподілу, а також не сформований прозорий механізм обліково-аналітичного супроводження рентних платежів в галузі надрокористування з метою реалізації права власності на надра народу України, що задекларовано Конституцією України.

Мінерально-сировинний комплекс України у період 1990–1991 років забезпечував 23–25% валового національного продукту. В цей період з добуванням та використанням корисних копалин було пов'язано 48% промислового потенціалу України і до 20% її трудових ресурсів. Ці показники наближаються до показників розвинутих країн з потужною гірничодобувною промисловістю. Державний баланс запасів корисних копалин України на 1 січня 2015 року містив відомості приблизно про 8 тисяч родовищ з 96 видів корисних копалин. Промисловістю освоєно 3349 родовищ, на базі яких функціонує понад 2 тисячі гірничодобувних підприємств. Вартість розвіданих запасів з розрахунку на душу населення України становить близько \$200 тис., а за оцінками західних експертів – понад \$250 тис. Експортні надходження України від реалізації мінерально-сировинної продукції складають більше ніж третину від їх загального обсягу, що свідчить про стратегічне значення надрокористування для економіки держави.

При визначенні форм реалізації прав власності на надра та розробці базових принципів рентних відносин в сфері надрокористування держава, як власник надр, прагне забезпечити комплексний підхід до регулювання виробничо-господарської діяльності гірничих підприємств, які стосуються економічних, політичних, законодавчих, соціальних та екологічних проблем. В міжнародній практиці виділяють три базові моделі ренти.

Перша модель є характерною для близькосхідних країн (Бахрейн, Кувейт, Ємен, Саудівської Аравії тощо) з загальнодержавною формою власності на надра, отриманням рентних доходів державою та власниками компаній з розподілом рентних доходів на соціальні та інфраструктурні проекти, а також на державному рівні спрямована на створення фондів «наступних поколінь» в грошовому еквіваленті.

Друга модель відображає специфіку взаємовідносин у галузі надрокористування в США та Канаді, де до кола суб'єктів рентних відносин відносять: державу, приватні компанії та фізичних осіб. Федеративний (за своєю суттю) державний устрій дозволяє кожному штату (провінції) мати власне законодавство, що регулює діяльність надрокористувачів з відповідним здійснення «резервування надр» для наступних поколінь.

Третя модель надає можливість здійснювати надрокористування лише державним компаніям та характерна для Великобританії, Венесуели, Мексики, Норвегії. Державні компанії розробляють родовища корисних копалин, видобувають сировину, збагачують її та займаються реалізацією концентратів корисних копалин. При необхідності залучення іноземного капіталу застосовується система «угод про розподіл продукції». Загальним для зазначених моделей є бажання зацікавлених в отриманні ренти суб'єктів здійснювати системні заходи для формування прозорої ренти орієнтованої стратегії поведінки з приводу отримання рентного доходу кожним із суб'єктів та максимізації цих надходжень, але не враховує інтереси розвитку територій на яких ведеться видобуток корисних копалин.

Особливу увагу слід надати розмірам рентних платежів, які застосовуються в різних країнах світу з метою реалізації права власності на надра. Так, наприклад, системи оподаткування нафтовидобувних компаній за окремими ознаками в різних країнах світу мають наступне податкове навантаження:

1. Албанія – роялті не сплачуються; бонуси встановлено в залежності від обсягів зростання видобутку нафти; нараховується прибутковий корпоративний податок, за ставкою 50 відсотків.

2. Аргентина – роялті становить 12% від доходу, та 5 відсотків, коли рентабельність родовища низька; бонуси не сплачуються; податок на прибуток встановлено на рівні – 30% плюс 1 відсоток податок з продажу та 1% податок з виробничих фондів;

3. Франція – встановлено шкала за якою роялті сплачується в залежності від кількості видобутої нафти в день, ставки роялті від 0 до 12 відсотків; бонуси не сплачуються; нараховується прибутковий корпоративний податок ставка якого становить 50%, при цьому існують відстрочки та пільги при значній збіднілості родовищ.

4. Ірландія – роялті та бонуси не сплачуються; нараховується податок на прибуток, ставка якого становить 25%.

5. Нова Зеландія – роялті сплачується за ставкою 20% від облікованого прибутку; бонус визначається на перемовинах; податок на прибуток сплачується, ставки встановлено на рівні 33% – для резидентів країни та 38 % для нерезидентів країни.

6. Норвегія – роялті та бонуси не сплачуються; сплачується прибутковий податок за ставкою 28% та спеціальний податок за ставкою 30%.

7. Іспанія – роялті не сплачується; бонуси встановлюються за підсумками перемовин; сплачується прибутковий податок за ставкою 40%;

8. Великобританія – роялті становить 12,5%, для проектів запроваджених після 1982 року роялті відсутній; бонуси відсутні; податок на корпорації сплачується за ставкою 35%.

Загальносвітовою тенденцією сучасності є зменшення «рентного тягаря» на надро користувача з метою його мотивації до інвестування грошей в екологічно-ефективні технології з метою збереження видобутих корисних копалин та мінімізації втрат корисних компонентів при збагаченні сировини.

### **Література:**

1. Авраменко Н.Л. Формування екологічного світогляду випускників у вищій школі / Н.Л. Авраменко // Проблеми гуманізації навчання та виховання у вищому закладі освіти : IX Ірпінські міжнар. наук.-пед. читання : [зб. ст. за мат. наук.-прак. конф. в 2 ч.], 26–27 травня 2011 р. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2011. – Ч. 2. – С. 167–178.

2. Бутенко Н.Ю. Педагогічна практика: підготовка та реалізація: [навч. посіб.] / Н.Ю. Бутенко, Л.М. Грущенко. – Київ : КНЕУ, 2005. – 183 с.

3. Варго О.М. Екологічна свідомість як умова становлення екологічного суспільства: дис. кандидата філос. наук: 09.00.03/ Варго Олександра Миколаївна. – Харків, 2006. – 195 с.

## **СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Маслов В. О.**

*аспірант*

*Університету банківської справи*

*м. Львів, Україна*

### **МОДЕЛІ, ФОРМИ ТА МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

За останні 20 років відбулося зростання ролі вищої освіти. Відтак зріс попит студентів та роботодавців на вищі кваліфікації з потужним практичним компонентом. Студенти зацікавлені в отриманні таких знань, які зможуть допомогти їм після закінчення закладу вищої освіти знайти достойну роботу з відповідним рівнем заробітної плати, а роботодавці зацікавлені в залученні фахівців, котрі володіють сучасними знаннями і мають відповідні професійні і особистісні компетенції. За таких умов виникає потреба у партнерстві учасників ринку праці та закладів системи вищої освіти, яке сприятиме підвищенню ефективності системи функціонування закладів вищої освіти, активізації наукових досліджень для потреб реального сектору економіки, розділенню видатків на проведення науково-дослідних робіт [7].

Переваги державно-приватного партнерства (далі – ДПП) для закладів вищої освіти і приватного бізнесу полягають у такому: залучення додаткових фінансових ресурсів (приватні інвестиції) і сучасного обладнання [1]; підвищення економічної і бюджетної ефективності проєктів; розподіл ризиків при реалізації проєктів; залучення управлінського і інтелектуального капіталу приватного сектору; зниження частки бюджетного фінансування, самоокупність певних напрямів діяльності ЗВО; висока репутація серед абітурієнтів, студентів та науково-освітньої спільноти, міжнародних партнерів [2]; підвищення міжнародних і національних рейтингів ЗВО; допомога випускникам у працевлаштуванні; отримання нових знань; можливість залучення передових технологій при реалізації спільних проєктів [4].

Переваги для приватного сектору такі [3]: протекціонізм і підтримка держави в реалізації спільних проєктів; можливість залучення кредитів під гарантії держави для реалізації проєктів ДПП з установами системи вищої освіти; розподіл ризиків в процесі реалізації і експлуатації проєкту; залучення наукового і інтелектуального капіталу сектору вищої освіти; прозорість процедур, чітка регламентація процесу

реалізації проєкту; податкові пільги при реалізації проєктів ДПП в сфері вищої освіти; підвищення репутації в суспільстві завдяки спільним проєктам з установами вищої освіти; активна участь роботодавців в освітньому процесі; доступ до передових наукових досліджень, можливість їх апробації в умовах ринку.

ДПП в сфері вищої освіти є одним із дієвих механізмів залучення додаткового фінансування в діяльність закладів вищої освіти. Моделі такої взаємодії в кожній країні мають свої особливості. Можна умовно виділити такі моделі або різновиди механізмів взаємодії держави з приватним капіталом [8]:

1. Партнерська – характеризує відсутність тиску на приватний капітал зі сторони держави, намір налагодити діалог, співробітництво.

2. Патерналістська (жорстка або м'яка) – в жорсткому вигляді характеризує встановлення повного контролю зі сторони держави. В м'якому варіанті держава не втручається в діяльність приватного бізнесу при умові повної лояльності останнього до влади. Уряд, у свою чергу, сприяє приватному бізнесу в країні і за її межами.

3. Конфронтаційна – при небажанні бізнесу працювати на умовах державного патерналізму. За таких умов компанія може вийти з ринку.

Саме від того, яка модель буде лідируючою в системі ДПП в Україні, залежить ефективність впровадження проєктів ДПП в сфері вищої освіти. Найбільш розповсюдженими на сьогоднішній день формами ДПП в освіті є інституційна та програмно-проєктна (контрактна) [5].

Для інституційної форми ДПП найхарактернішими є такі механізми: ендаумент-фонди; фонди цільового капіталу; інститути суспільної участі (суспільні, управляючі (керуючі), піклувальні і інші ради); технопарки; центри трансферу технологій; ресурсні центри; центри колективного користування; спільні освітні структури [3].

Щодо програмно-проєктної (контрактної) форми ДПП, то їй притаманні такі механізми: стипендіальні програми; гранти; концесії; довгострокова оренда; інвестиційні контракти; освітні ваучери; освітні кредити; стажування студентів на підприємствах з майбутнім працевлаштуванням [6].

Врегулювання правових, організаційних, фінансових неузгодженостей і наявність політичної волі на найвищому державному рівні сприятимуть активному впровадженню ДПП в системі вищої освіти України, що забезпечить підвищення фінансово-економічного, матеріально-технічного, інтелектуального рівня закладів вищої освіти та посилення процесу інтеграції навчальних закладів з науковими і підприємницькими структурами для досягнення стійкого економічного зростання суб'єктів партнерства, посилення міжнародної конкурентоспроможності і модернізації економіки країни загалом.



### Література:

1. Аржанова И.В. Формирование партнерств и создание условий для развития университетов // Вестник международных организаций, 2010. – Т. 5. – № 3. – С. 4–11.
2. Архипов А.Ю., Шевчук Е.В. Государственно-частное партнерство как институт модернизации сферы образовательных услуг: международный и отечественный опыт : монография / А.Ю. Архипов, Е.В. Шевчук. – Москва : Вузовская книга, 2013. – 196 с.
3. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки : монографія / [Єфименко Т.І., Черевиков Є.Л., Павлюк К.В. та ін.] / за заг. ред. чл.-кор. НАНУ Т.І.Єфименко . НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – Київ, 2012. – 372 с.
4. Драгуновська О.І. Впровадження інновацій як ключова діяльність університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://innocentre.onu.edu.ua>.
5. Економічні аспекти проблем розвитку вищої освіти в Україні : монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАПН України І.М. Грищенко. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 478 с.
6. Сацик В.И. Детерминанты глобальной конкурентоспособности университетов: в поисках эффективной стратегии развития высшего образования на Украине // Вопросы образования, 2014. – № 1. – С. 134–161.
7. Хусаїнов Р.В. Державно-приватне партнерство в системі вищої освіти України. Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». 2014. Т.19. Вип. 2/2. С. 190–196.
8. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Brussels, 30.04.2004. – P. 8.

**Палагусинець Р. В.**

*кандидат економічних наук, заступник керівника відділу  
Управління забезпечення міжпарламентських  
зв'язків Апарату Верховної ради України  
м. Київ, Україна*

### **ДОБІР КАДРІВ ДЛЯ РОБОТИ В ДИПЛОМАТИЧНИХ СЛУЖБАХ**

Формування високопрофесійних кадрів та кадрового резерву у сфері дипломатичної служби є першорядним завданням кожної країни, оскільки у високо розвинутих країнах світу наявна ефективна модель добору кадрових спеціалістів, а в Україні від колишнього пострадянського суспільства залишилася у спадок недосконала система формування органів дипломатичного апарату, яка, у зв'язку з відходом від тоталітаризму та реалізацією демократизації всіх сфер життя українського суспільства, дана система бути змінена на більш ефективну [1, с. 110].

Трактування поняття «відбір кадрів» являє собою процес виокремлення із загальної чисельності працівників фахівців за певними

ознаками професійної діяльності [5, с. 89], а сутність поняття «відбору на державну службу» визначається як складний структурований процес, під час якого виявляється здатність кадрів працювати в дипломатичному корпусі на відповідній посаді дипломатичного апарату, де кожна стадія має особливе значення [6, с. 89].

Добір кадрів на дипломатичну службу являється складним процесом послідовних дій, які затверджені у законодавчому порядку, починаючи від пошуку, відбору та відповідність претендентів на зайняття вакантних посад дипломатичного корпусу. Головними суб'єктами системи добору кадрів на дипломатичну службу є: Комісія з питань вищого корпусу державної служби, конкурсні комісії, керівники державної служби в державному органі та служби управління персоналом. До системи добору кадрів дипломатичної служби України належать: визначення відповідних норм до претендентів на конкретні вакантні офіції дипломатичної служби; огляд і оцінювання внутрішніх і зовнішніх джерел залучення кандидатів, розміщення оголошень про набір; конкурсний відбір здібних кандидатів [4, с. 122].

До поточного складу кадрового резерву дипломатичної служби зачисляються підготовлені висококваліфіковані працівники, котрі успішно осилують виконання свої поточних службових зобов'язань та обов'язків, маніфестують ініціативу, у котрих наявні організаторські якості та потрібний досвід у даній сфері діяльності, та мають належний високий рівень успішності в професійному навчанні [7, с. 148]. В результаті на відповідну посаду дипломатичного службовця створюється належний резерв кадрових спеціалістів у загальній чисельності двох кандидатів, де в результаті формуються належні списки фахівців за відповідними посадами, котрі долучаються до поточного резерву з врахуванням поточної потреби дипломатичної служби [8].

Процедура добору кадрів до дипломатичного апарату включає декілька етапів або стадій, де за М. Армстронгом, процедура добору кадрів включає три стадії: визначення вимог, ухвалення рішення про умови зайнятості; залучення кандидатів; відбір кандидатів [9, с. 393]. Проте з метою вдосконалення процедури добору кадрів на дипломатичну службу доцільно виокремити такі головні етапи створення кадрового резерву у сфері дипломатичної служби, які зобов'язанні складатись із: 1) необхідності формування поточного плану резерву співробітників на ближчий майбутній час та на найбільш далекоглядну перспективу; 2) формулювання обов'язкових та довгоочікуваних критеріїв стосовно кандидатів, а також детальне вивчення та добір претендентів до кадрового резерву дипломатичної служби; 3) створення та побудова списку резервних кадрових співробітників дипломатичного апарату та погодження даного списку з керівними особами; 4) визначити чи готові претенденти, котрі зараховані до

резерву, для призначення на відповідні дипломатичні посади [8]; 5) визначення розміру заробітної плати, матеріальних та моральних стимулів; 6) формування процедури професійної адаптації та професійного навчання; 7) розробка індивідуальної кар'єри нових прийнятих співробітників [10, с. 129].

Механізм формування резерву повинен забезпечити відбір кандидатів, котрі можуть імплементувати цінності демократично-правової держави, які зобов'язуються відстоювати права та свободи людини та громадянина; та в котрих наявні відповідні фахові навички, які базуються на модернізованих фахових знаннях та аналітичних якостях, задля імплементції відповідних ефективних управлінських рішень.

Визначальними чинниками, що формулюють процедуру створення резерву кадрових співробітників являються: добровільність та ідентичний безперервний доступ до участі у відповідному конкурсі для інкорпорації до відповідного резерву кадрових співробітників; системність та об'єктивність оцінювання фахових та індивідуальних характеристик кандидатів котрі зараховані до резерву кадрових співробітників; планування належної фахово-посадової кар'єри дипломатичного службовця; право на користування інформацією про створення кадрового резерву в дипломатичному апараті [8]; асекурація політичної неупередженості, законності, недискримінації задля реалізації справедливого процесу відбору. Добір кадрів передбачає залучення компетентних, високопрофесійних та добросесних кадрів, здатних працювати в сучасних умовах. Важливе значення для вдосконалення добору кадрів на державну службу мають методи добору персоналу – організаційні прийоми та способи виявлення професійно-ділових та особистісних якостей працівників, що дозволяють об'єктивно судити про їх відповідність визначеним посадам.

У науковій літературі виділяють такі методи добору персоналу на дипломатичну службу: проведення конкурсу; метод біографічних даних; тестування на виявлення інтелектуальних здібностей, професійної придатності, особистісних якостей; випробування; співбесіда або кваліфікаційна розмова; матричний метод оцінювання якостей, наявних здібностей; методи графологічних експертиз та поліграфів; метод «assessmentcentre»; кадровий аутсорсинг [9, с. 214–219]. Проте у галуззі дипломатичної служби як головні методи доцільно застосовувати метод проведення конкурсу, алгоритм якого прописаний у Законі України «Про державну службу» [2] та «Про дипломатичну службу» [3], і Порядку здійснення конкурсного відбору на зайняття посад дипломатичної служби та метод «assessmentcentre» котрий являє собою процедуру залучення досвідчених професіоналів-експертів і комплексне застосування системи спеціальних методів (тестів, анкет, дискусій,

аналізу ситуацій та розв'язання комплексних ситуаційних завдань, ділових ігор), задля виявлення інтелектуальних здібностей, професійної придатності та особистісних якостей. Для вдосконалення добору кадрів на дипломатичну службу важливе значення має застосування новітніх кадрових технологій, тобто сукупності засобів та інструментів управління кількісними та якісними характеристиками персоналу, що забезпечують досягнення цілей кожного органу дипломатичної служби задля ефективного функціонування даного апарату [10, с. 131].

Поточна процедура та питання добору кадрів на дипломатичну службу регулюються Конституцією України, законами України «Про державну службу», «Про дипломатичну службу», «Про очищення влади», «Про запобігання корупції», указами президента України, постановами Кабінету Міністрів України, та іншими нормативно-правовими актами. У Законі України «Про державну службу» [2] прописані поточні правові засади застосування головного методу при процедурі добору кадрів на дипломатичну службу, яка базується здійсненням конкурсним відбором, котрий містить різноманітні складники професійного відбору співробітників, враховуючи при цьому категорію посад, на зміщення котрої претендує майбутній співробітник, на основі чого формуються: тести на зайняття офіції відповідної категорії, рішення ситуаційних завдань (крім категорії «В») і співбесіду.

### Література:

1. Гончарук Н.Т. Управління керівним персоналом у сфері державної служби України: теорія та практика : монографія. Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2012. 343 с.
2. Про державну службу : Закон України від 16.12.1993 № 3723- XII : із зм. і доп. станом на 16.07.2020 // Відомості Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/889-19#Text> (дата звернення: 14.09.2020).
3. Про дипломатичну службу України : Закон України від 20.09.2001 № 2728-III // Відомості Верховної Ради України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2728-14> (дата звернення: 14.09.2020).
4. Сурай І.Г. Добір кадрів. Енциклопедія держ. упр. : у 8 т. / наук.-ред. колегія : Ю.В. Ковбасюк (голова) [та ін.] ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Т. 6 : Державна служба ; наук.-ред. колегія : С.М. Серьогін (співголова) [та ін.]. Київ, 2011. 732 с.
5. Серант А.Й. Відбір кадрів. Енциклопед. словн. з держ. упр. / уклад. : Ю.П. Сурмін [та ін.] ; за ред. Ю.В. Ковбасюка [та ін.]. Київ : НАДУ, 2010. 820 с.
6. Пархоменко-Куцевіл О.І. Відбір на державну службу. Енциклопед. словн. з держ. упр. / уклад. : Ю.П. Сурмін [та ін.] ; за ред. Ю.В. Ковбасюка [та ін.]. Київ : НАДУ, 2010. 820 с.
7. Куйбіда В.С. Досвід впровадження стандартів доброго врядування на місцевому рівні в Україні та інших європейських країнах. Збірник науково-аналітичних матеріалів, нормативно-правових актів з питань впровадження стандартів доброго врядування на місцевому рівні. Київ : ТОВ «Поліграфічний Центр «Крамар», 2010. 258 с.

8. Толкованов В.В. Кадровий резерв як дієвий інструмент модернізації державної служби та служби в органах місцевого самоврядування в Україні. *Демократичне врядування*. 2013. Вип. 11. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr\\_2013\\_11\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2013_11_23) (дата звернення: 14.09.2020).

9. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами. Пер. с англ. С. Мордовин. 10-е изд. СПб. : Питер, 2009. 846 с.

10. Гончарук Н.Т., Кулакова Є.О. Удосконалення механізму добору кадрів на державну службу в Україні в контексті вітчизняного та зарубіжного досвіду. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2019. Вип. 3(42). С. 128–136. URL: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik\\_dums/2019/2019\\_03\(42\)/17.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik_dums/2019/2019_03(42)/17.pdf) (дата звернення 14.09.2020).

## СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Безпалій Р. В.**

*аспірант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

### **СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ЦИФРОВИХ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ**

Сьогодні нові технології (цифрові, телекомунікаційні, біометричні та ін.) перебудовують індустрію фінансових послуг, активно витісняючи традиційних «гравців» і традиційні бізнес-моделі. Інтеграція нових фінансових рішень дозволяє змінювати структуру споживання, скорочувати витрати на певний функціонал (обробка клієнтських баз, програми лояльності та ін.), підвищувати ефективність і якість бізнес-процесів (таргетування цільової аудиторії та ін.), а також суттєво впливати на стійкість розвитку профільного бізнесу. У результаті очевидно, що індустрія фінансових технологій поступово, але впевнено перетворюється в самостійний, спрямований на розвиток сектор сучасної економіки.

Варто згадати, що зростання популярності цифрових фінансових технологій почалося в 2008 році, коли світова фінансова криза змусила фінансові компанії скорочувати видатки. Це співпало з бурхливим розвитком ринку мобільних технологій, який продовжується і сьогодні. Портативні гаджети (смартфони, планшети, смарт-годинники та ін.) дали можливість людині перебувати в кібер-просторі цілодобово, куди поступово переміщуються торгівля, освіта, спілкування, робочі процеси та ін. Відповідно, нові умови життя потребують нових способів поводження з фінансами. Таким чином, на базі «підривних» технологій (штучний інтелект, аналіз даних, біометрія та ін.) з'являються фінансово-технологічні компанії, які успішно заповнюють цю «нішу». Такі організації, як показує світова практика, більш оперативно за традиційні фінансові організації реагують на зміни ринку, швидше додають абсолютно нові продукти і послуги.

Що стосується ситуації в українській фінансово-технологічній індустрії, в тому числі цифровій, то вона перебуває на стадії свого формування. Ключовими передумовами виникнення цифрової технологічної галузі в нашій країні є високий рівень проникнення інтернету і його доступність широким категоріям населення, низька маржинальність банківських продуктів і послуг, прагнення до створення

екосистем традиційними учасниками фінансового сектору і втрата ними монополії на надання фінансових послуг (вихід на фінансові ринки ІТ-гравців).

Особливістю української фінансово-технологічної індустрії можна визначити концентрацію технологічних компетенцій безпосередньо в банківській системі, що пояснює, чому сегмент самостійних проектів поки що слабо розвинутий в порівнянні з іншими зарубіжними ринками, наприклад США, Великою Британією, Сінгапуром та ін. Самостійні фінансово-технологічні проекти розробляються у малій кількості, причому більшість з них, знову ж таки, впроваджуються в банківській системі. Це пов'язано із загальним станом фінансового ринку та з нормативними вимогами НБУ. Останні перешкоджають розвитку діяльності небанківських установ у цій сфері. У цілому доцільно говорити про початковий рівень розвитку ринку цифрових фінансових технологій в Україні, його перспективний розвиток, зростання кількості стартапів в даному напрямку. Також слід зазначити, що в якості пріоритетного напрямку розвитку фінансових технологій в нашій країні НБУ визначає цифровий банкінг, розширення системи електронних платежів, онлайн кредитування і страхування [5].

Розвиток ринку фінансових технологій в Україні, в тому числі цифрових, доцільно пов'язати з рядом подій, зокрема: у 2015 році – конференція Fintech Ukraine, створено венчурний хаб UVN; у 2016 році – засновано некомерційну екосистему відкритих державних даних – так званий інкубатор «1991 Open Data Incubator»; у 2017 році – запущено «Android Pay», «Open Banking Lab», «Monobank»; у 2018 році – запущено «Apple Pay» [4].

На сьогоднішній день практично всі банки в Україні впровадили цифрові фінансово-технологічні проекти або ж готуються до цього. Однак це відбувається в режимі співпраці, а не вкладення інвестицій у стартапи [2, с. 195]. Безумовно, є потреба в тому, щоб банківські установи для стабільності процентних доходів підлаштовувалися до конкурентного цифрового середовища [1, с. 586].

Надзвичайно важливим для сучасної України є питання регулювання ринку цифрових технологій у фінансовій системі. Впровадження цифрових фінансових рішень дозволяє посилити конкуренцію, скоротити транзакційні витрати, стимулювати доступність фінансових продуктів та послуг. В той же час фінансові технології можуть призвести до реалізації досить суттєвих ризиків і загроз. У зв'язку з цим необхідно говорити про необхідність регулювання даного ринку – це ключовий фактор розвитку галузі цифрових фінансових технологій. Система регулювання включає в себе законодавство, урядові програми та податкову політику. У даному аспекті найбільш сприятливе середовище для розвитку цифрових фінансових технологій сьогодні можна виділити

в таких країнах, як Велика Британія, Сінгапур, Австралія, Китай, Німеччина і США.

Однією з новацій регулятивної сфери є розробка і впровадження так званої регулятивної «пісочниці». Активна реалізація Україною цифрової «пісочниці» дозволить стимулювати ринок цифрових фінансових технологій та підвищити ефективність діяльності його учасників. Регулятивна «пісочниця» є особливим правовим режимом, який дозволяє в рамках обмеженого правового поля проводити тестування нових проектів, нових фінансових технологій та цифрових рішень. Країни, що зазначалися вище, мають успішне впровадження регулятивної «пісочниці». Наприклад, у Великій Британії створено орган з моніторингу платіжних систем (Payment System Regulator), запущена програма «Управління з регулювання фінансових ринків» (FCA) зі створення фінансових «пісочниць» для фінансових інститутів і компаній у сфері фінансових технологій; запущено фінансово-технічний «акселератор» для залучення компаній в розробку фінансових технологій для державного банку. У США дане питання вирішується так: надаються широкі податкові пільги, розвивається особливе освітнє середовище, створено «акселератор» для інноваційних стартапів. В Сінгапурі створена інноваційна лабораторія, виділено суттєве державне фінансування на розвиток сектору цифрових фінансових технологій, розроблено план дій у сфері стимулювання електронних платежів [3, с. 102].

Світовий досвід свідчить про позитивні ефекти впровадження інноваційних фінансових технологій. Для України стратегічно важливим є створення дружнього середовища для розвитку інновацій на фінансовому ринку і переходу до цифрової економіки. Система регулювання фінансового ринку повинна динамічно трансформуватися під впливом досягнень індустрії фінансових технологій.

### Література:

1. Жердецька Л.В., Городинський Д.І. Розвиток банківських технологій: загрози та можливості для банків. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 10. С. 583–588.
2. Павленко Л., Д'яконова І., Криклій О. Сучасний стан та перспективи колаборації банків та fintech проблеми і перспективи економіки та управління. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. № 1 (17). С. 190–199.
3. Тарасюк М.В., Кощєєв О.О. Інновації в глобальній цифровій сфері: оцінка трансформацій. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2017. Вип. 131. С. 94–110.
4. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог. URL: [https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech\\_in\\_Ukraine\\_2018\\_ua.pdf](https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf).
5. Юридична газета online: Руденко О., Даців С. Ринок фінансових технологій. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/informaciyne-pravo-telekomunikaciyi/rinok-finansovih-tehnologiy-.html>.



**Масюк О. Є.**  
*студентка*  
*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*  
*м. Одеса, Україна*

## **АНТИКРИЗОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РАМКАХ БАЗЕЛЬСЬКОЇ УГОДИ III**

Актуальність проблеми антикризового регулювання полягає в тому, що фінансові кризи іноді можуть бути непередбачуваними і призводити до великих втрат, особливо в банківському секторі, що потім може позначитися на темпах зростання усієї економічної системи, як це трапилось під час світової фінансової кризи 2008–2010 рр.

І оскільки банки відіграють дуже важливу роль в кредитуванні як приватного, так і промислового секторів, необхідно зрозуміти, чи можливо за допомогою нових регулювань та вимог до банківської діяльності створити більш стійкі умови для розвитку та забезпечити банки від втрат під час криз та нестабільних ситуацій.

Фінансові кризи надзвичайно коштовні не тільки тому, що вони можуть потребувати державних коштів для поживлення банків і інших фінансових установ, але також тому, що вони, як правило, руйнують зв'язок між фінансами та економічним зростанням [1, с. 5]. Ці витрати та загальні прогалини в нормативно-правовій базі, виявлені в період глобальної фінансової кризи в 2008–2009 роках, спонукали політиків ввести нові нормативні акти, включаючи Базельську угоду III в 2010 році. Мета полягала в тому, щоб поліпшити фінансову стабільність і пом'якшити негативний вплив фінансових потрясінь на реальну економіку.

Базельська угода III – це комплекс заходів з реформування для посилення банківського регулювання, нагляду і управління ризиками. В основі реформи лежить підвищення нормативного капіталу (як за кількістю, так і за якістю) разом з новими вимогами до ліквідності [2, с. 17]. Мета полягає в тому, щоб сприяти більш гнучкому банківському сектору для того, щоб він міг впоратися із зовнішніми потрясіннями і, відповідно, знизити ризик «перегріву» у фінансовому секторі і вплив цього на реальний сектор. Проте, триває дискусія про те, чи дійсно такі вимоги приносять користь економіці в цілому.

Ще першими двома Базельськими угодами було введено такі показники як норми капіталу 1-го та 2-го рівнів.

До капіталу 1-го рівня входить базовий капітал (звичайні акції або їх еквівалент для неакціонерних компаній, нерозподілений прибуток, емісійний дохід, резервні фонди, підтверджені аудитором) та додатковий капітал (некумулятивні привілейовані акції, субордино-

ваний кредит з можливістю погашення не раніше, чим через 10 років). Капітал 2-го рівня складається з непідтверджених аудитором резервних фондів і нерозподіленого прибутку, субординованого кредиту без можливості досрочного погашення, привілейованих акцій, приросту вартості майна за рахунок переоцінки [3, с. 11].

Сумарний капітал 1-го та 2-го рівнів має складати не менше 8% до актів, зважених по ризику.

В рамках третьої Базельської угоди було введено поняття буферного і контрциклічного капіталів. Буферний капітал потрібен для формування резервних запасів капіталу протягом сприятливого періоду; ці резерви можуть бути використані в разі виникнення збитків. Він має складати 2,5%; якщо цей показник є меншим – з'являються обмеження на розподіл прибутку. Контрциклічний капітал призначений для стримування надмірного кредитного зростання в період економічного зростання, підтримування кредитного зростання в період економічного спаду. Нормою цього капіталу є 0–2,5% [3, с. 15].

Більш високі рівні ліквідності і капіталу покращують стабільність банків і зменшують частоту криз, а також їх вплив на економічний розвиток країни, але вони можуть одночасно обмежувати здатність банків надавати кредити або значно збільшувати вартість банківського кредитування і, як наслідок, призвести до більш повільного зростання. Ці потенційні наслідки показують, що взаємозв'язок між жорсткістю вимог і реальною діяльністю може залежати від конкретних економічних умов.

Більш високі вимоги до капіталу можуть обмежувати посередницьку роль банків і їх внесок в економічну діяльність. Такі правила зазвичай можуть змінити пропозицію кредитів у економіці у чотирьох напрямках:

- скорочення банківського доходу;
- скорочення кредитування;
- зміну поведінки при ризиках;
- зміну конкуренції в галузі.

По-перше, суворі вимоги до капіталу можуть знизити рентабельність капіталу банку, оскільки заміна боргу більш дорогим капіталом призводить до збільшення чистого прибутку, оскільки зниження процентних витрат не буде достатнім для підтримки більш високої прибутковості, необхідної інвесторам. Для підтримки рівня прибутковості банки будуть підвищувати ставки по кредитах. Внаслідок недосконалої взаємозамінності між банківським кредитом і іншими видами фінансування це, як наслідок, скорочує сукупну кредитну пропозицію і, таким чином, стримує економічну активність [4, с. 27].

По-друге, банки можуть задовольнити вищі вимоги до капіталу, зміщуючи свої портфелі активів і генеруючи менше кредитів [5, с. 9]. В результаті, щоб компенсувати зниження прибутковості, банки

змушені підвищувати ставки по кредитах, що зменшує попит на кредити. Ці скорочення пропозиції і попиту, в свою чергу, обмежують витрати і інвестиції і, в кінцевому підсумку, економічну активність.

По-третє, підвищення стандартів капіталу може зменшити стимули для прийняття більшого ризику, оскільки потенційні втрати для акціонерів будуть більше в разі дефолту. Коли банки не беруть на себе більший ризик, попит на кредит може перейти від регульованих банківських фірм до тіньових фірм. Це може збільшити схильність до фінансової кризи і призвести до негативних темпів економічного зростання.

Проте, може бути зворотній напрямок в тому, що зміщення банків від кредитів в сторону менш ризикованих активів призведе до зниження очікуваної прибутковості і все одно спонукає їх взяти на себе більший ризик.

По-четверте, нормативи капіталу можуть впливати на ступінь банківської конкуренції. Зростання конкуренції поліпшить ефективність банків і, таким чином, позитивно позначиться на економічному зростанні. З іншого боку, більш жорсткі вимоги до капіталу можуть також служити бар'єром для входу на ринок, особливо в довгостроковій перспективі, і, таким чином, знижувати конкуренцію. Якщо ринкова влада діючих фірм зростає, банки можуть підвищити свої кредитні ставки і тим самим знизити економічні показники.

В цілому, ці чотири канали можуть працювати в протилежних напрямках, роблячи теоретично неоднозначним чистий ефект більш строгих вимог до капіталу для економічної діяльності, і, отже, відкрите, невирішене емпіричне питання.

Що стосується ліквідності, більш жорсткі вимоги також є дорогими, оскільки вони перешкоджають інвестиціям в ризиковані активи. Більш високі вимоги до ліквідності змушують банки тримати більше ліквідних активів з більш низькою прибутковістю і фонди з довгостроковим терміном погашення, тим самим зменшуючи доходи банків. Зберігаючи інші фактори постійними, банкам потім довелося б збільшувати кредитні спреди для підтримки цільового довгострокового прибутку на капітал.

Крім того, дотримання більш жорстких правил призводить до зміни бізнес-стратегій, оскільки банки змушені спочатку знайти стабільне довгострокове фінансування, а потім спробувати завоювати частку ринку в галузі кредитування. Зміна стратегії фінансування банків може вплинути на економічні показники, якщо кредитування продуктивних проєктів стане недостатнім. І навпаки, якщо більш висока ліквідність робить банки більш безпечними, і домогосподарства сприймають це як часткове страхування вкладів, банківські депозити можуть потім

збільшуватися, збільшуючи ресурси основного банку і, таким чином, сприяючи як кредитуванню, так і економічній діяльності.

Отже, попри те, що Базельські угоди були прийняті з метою пом'якшення негативних наслідків під час криз, багато науковців досі сперечаються про можливий негативний вплив цих реформ на банківську діяльність під час нормального періоду.

### **Література:**

1. Klapper L., Love I. The impact of the financial crisis on new firm registration / Klapper L., Love I. – 2011. – P. 5.

2. Deniz Igan, Ali Mirzaei Does Going Tough on Banks Make the Going Get Tough? Bank Liquidity Regulations, Capital Requirements, and Sectoral Activity / Igan D., Mirzaei A. – 2020. – P. 17.

3. D'Erasmus P. Are Higher Capital Requirements Worth It? / D'Erasmus P. // – 2018. – P. 11, 15.

4. King M.R. Mapping Capital and Liquidity Requirements to Bank Lending Spreads / King M.R. – 2010. – P. 27.

5. Fang X., Jutrsa D., Martinez Peria M.S. The Effects of Higher Bank Capital Requirements on Credit / Fang X., Jutrsa D., Martinez Peria M.S. – 2018. – P. 9.

**Свистун А. О.**

*начальник відділу з питань участі держави у капіталізації банків  
Міністерства фінансів України  
м. Київ, Україна*

## **ДЕРЖАВНІ БАНКИ РОЗВИТКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІСКАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ**

Державні банки розвитку (ДБР) беруть активну участь в заходах фіскальної та монетарної підтримки економіки в умовах пандемії, вони приєдналися до заходів щодо пом'якшення наслідків пандемії та відповідних карантинних заходів. Такі надзвичайні заходи реалізували більшість ДБР в усіх країнах світу. Тим самим у такі моменти чітко видно їх роль партнера, а не конкурента комерційних банків.

Банки розвитку практично в усіх країнах запровадили надзвичайні програми підтримки національних економік. У даному матеріалі розглянуто країни Східної та Західної Європи, Китаю. Ефект даних програм можна буде оцінити згодом, після завершення апогею пандемії. Зокрема, Китайський банк розвитку виділив 2 млрд юанів на екстрені позики провінції Ухань для боротьби з коронавірусом. 28 лютого 2020 року Міністерство торгівлі та Банк розвитку Китаю спільно видали Циркуляр про використання фінансів розвитку для підтримки

шляхового господарства, а також підприємств, постраждалих від епідемії, у такий спосіб [1]:

1. Надання дешевих позик (в межах 30 базових пунктів) для поповнення обігових коштів.

2. Надання позик у місцевій та іноземній валюті, в т. ч. в іноземній валюті на суму 5 млрд дол. США для відновлення роботи.

3. Подовження строків погашення позики.

4. Прискорення кредитування підприємств, постраждалих від епідемії.

5. Надання диверсифікованої фінансової підтримки (наприклад, посилення координації з закордонними фінансовими установами та сприяння гнучкому та диверсифікованому сервісу фінансування національної та іноземної валюти).

Заходи були введені для захисту цілісності інфраструктурних проєктів, які вже реалізуються, та проєктів, що мають невідкладений вплив на економіку та вирішальне стратегічне значення.

Експерти групують дискреційні фіскальні заходи на три категорії [2]:

*Пряме фіскальне стимулювання:* додаткові державні витрати (наприклад, на медичні ресурси, працевлаштування, субсидування малого та середнього бізнесу, державні інвестиції) та втрачені доходи (наприклад, скасування певних податків та внесків на соціальне страхування). Ці типи заходів негайно призводять до погіршення балансу бюджету без будь-якої прямої компенсації.

*Відстрочення погашення боргу:* кілька урядів прийняли рішення про відстрочення певних платежів, включаючи податки та внески на соціальне страхування, які в принципі повинні бути повернені пізніше. Ці заходи покращують ліквідні позиції фізичних осіб та компаній, але не скасовують їхніх зобов'язань. Тому ці заходи спричиняють погіршення балансу бюджету у 2020 році, але покращують його згодом. Кілька країн також відклали обслуговування кредитів або оплату комунальних платежів, що також покращує позиції ліквідності постраждалих. Навіть якщо кредити надавались приватними банками, а комунальні послуги надавались приватними постачальниками, баланс бюджету погіршиться у 2020 році через зменшення прибутку та відповідних податків, але згодом покращиться.

*Підтримка ліквідності та гарантії ліквідності:* ці заходи включають експортні гарантії, допомогу з ліквідності, кредитні лінії через національні банки розвитку. Деякі з цих заходів покращують ліквідність приватного сектору, однак на відміну відстрочок, які є автоматичними і, як правило, стосуються цільових груп, кредитні лінії вимагають дій від постраждалих компаній. Кредитні лінії та гарантії можуть не погіршити баланс бюджету до 2020 року, але створитимуть умовні зобов'язання, які можуть перетворитись на фактичні витрати або в 2020 році, або пізніше. У табл.1 підсумовується сума (як частка ВВП) цих заходів по

країнах. Розраховане відношення розміру заходів 2020 року до ВВП 2019 року, оскільки прогноз ВВП на 2020 рік є дуже невизначеним.

Категорія «Підтримка ліквідності та гарантії» включає лише заходи, ініційовані урядом (за винятком заходів центрального банку) та показує загальний обсяг позик / діяльності, охоплених приватним сектором, а не суму, яку уряд відклав на підтримку або гарантію ліквідності.

Таблиця 1

**Дискреційні фіскальні заходи 2020 року, прийняті у відповідь на коронавірус станом на 15 червня 2020 року, % від ВВП 2019 року**

	Пряме фіскальне стимулювання	Відстрочка платежів та зборів	Підтримка ліквідності та гарантії
Бельгія	1,40%	4,80%	21,90%
Данія	5,50%	7,20%	4,10%
Франція	4,40%	8,70%	14,20%
Німеччина	8,30%	7,30%	24,30%
Греція	3,10%	1,20%	2,10%
Угорщина	0,40%	8,30%	0,00%
Італія	3,40%	13,20%	32,10%
Нідерланди	3,70%	7,90%	3,40%
Португалія	2,50%	11,10%	5,50%
Іспанія	3,70%	0,80%	9,20%
Великобританія	8,00%	2,30%	15,40%
Сполучені Штати	9,10%	2,60%	2,60%

*Джерело: складено за даними [2]*

Розглянемо приклад Німеччини. У березні 2020 року уряд Німеччини оголосив різні заходи для запобігання кризи. Німецький банк розвитку KfW відіграватиме ключову роль у контексті оголошених заходів та покладений на нього надати допомогу в ліквідності німецьким компаніям, постраждалим від пандемії.

За дорученням уряду Німеччини KfW розробив спеціальну програму в рекордні терміни. Протягом кількох тижнів після оголошення надзвичайної ситуації банк розширив існуючі програми, а також створив нові програми на зразок «Миттєвого кредиту», який повністю гарантується Федеральним урядом Німеччини.

Досвід фінансової кризи 2008 року допоміг досягти цього швидкого результату, який викликав великий попит у бізнесу і все ще продовжує це робити. Станом на 22 червня KfW отримав 65 000 заявок на свою Спеціальну програму на загальний обсяг 48,3 мільярда євро [3].

Окрім зобов'язань щодо спрощення та впорядкування процесу подання заявок, також є певних покращень умов існуючих інструментів підтримки KfW, запущена нова спеціальна програма KfW для вирішення короткострокових проблем бізнесу з ліквідністю (табл. 2).

## Програми KfW з підтримки ліквідності для підприємств

Програма	Прийнятні позичальники	Основні умови
Позика для новостворених підприємств	Для нових компаній, створених протягом останніх п'яти років	Покриття гарантією кредиту банкам-партнерам до 80% (до кризи було до 50%) для фінансування потреб в оборотних коштах на суму до 200 млн. євро; включає великі компанії з річним продажем до 2 млрд євро (раніше –500 млн. євро).
Позика для звичайних підприємств	Для компаній, заснованих на п'ять і більше років	
Позика на зростання	Для компаній, заснованих на п'ять і більше років	Розширення цілі позики на загальні корпоративні фінанси, включаючи оборотний капітал (раніше: обмежено інвестиціями в інновації та цифровізацію); покриття гарантією боргу до 70% (раніше 50%) для партнерів з фінансування кредитування (як правило, звичайних банків); доступна також великим компаніям із щорічним продажем до 5 млрд євро (раніше – 2 млрд євро).

*Джерело: складено за даними [3]*

Для всіх вище вказаних програм процентні ставки становлять від 1% до 1,46% для малих та середніх підприємств та від 2% до 2,12% річних для всіх інших компаній. Федеральний бюджет Німеччини гарантує фінансові операції KfW в розмірі близько 460 млрд євро, і при необхідності ця сума може бути швидко збільшена до 93 мільярдів євро.

Процентні ставки коливаються від 1,0% до 1,46% при гарантії 90% та від 2,0% до 2,12% при гарантії 80%. Дивіденди та розподіл прибутку не допускаються протягом строку позики.

### Література:

1. China Development Bank To Provide Financial Support To Belt & Road Projects Affected By Covid-19. – Mar 27, 2020. URL: <https://www.silkroadbriefing.com/news/2020/03/27/china-development-bank-provide-financial-support-belt-road-projects-affected-covid-19/>
2. Anderson J., Bergamini E., Brekelmans S., Cameron F., Darvas Z., Jiménez M.D., Midões C. The fiscal response to the economic fallout from the coronavirus. – Last update: 05 August 2020. URL: <https://www.bruegel.org/publications/datasets/covid-national-dataset/>
3. Government and institution measures in response to COVID-19. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/germany-government-and-institution-measures-in-response-to-covid.html>

**Стирський М. В.**  
*доцент кафедри економічної теорії*  
*Львівського національного університету імені Івана Франка*  
*м. Львів, Україна*

## **КОНКУРЕНЦІЯ У БІРЖОВОМУ СЕГМЕНТІ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ**

Геополітичні, соціально-економічні та інституційні трансформації другого десятиліття ХХІ століття не могли не позначитися на усіх ланках української економіки, в тому числі – на динаміці та структурі біржової торгівлі цінними паперами. Хоча зазначений сегмент фінансового ринку нерідко залишається обділеним увагою з огляду на банкоцентричність вітчизняної фінансової системи, його значення як регулятора економічної активності не слід недооцінювати. Адже, як свідчить світовий досвід, організований ринок цінних паперів може виступати «фінансовим трампліном» для амбітних та перспективних фірм, поглинати надлишкову ліквідність чи виконувати роль системи раннього попередження про негаразди у господарській системі. Відтак, зрушення, що відбуваються у цьому сегменті вітчизняного ринку фінансових активів мають особливу вагу.

Сучасний біржовий обіг цінних паперів в Україні залишається поліцентричним, хоча кількість організаторів торгівлі, починаючи з 2015 року неухильно скорочувалася і вже у 2019 році на ринку їх залишилися лише чотири із десяти. Формально це мало б давати підстави вважати, що у найближчі кілька років врешті кристалізується лідер, здатний одноосібно визначати перспективи ринку. Однак, треба брати до уваги, що насправді організований ринок фінансових активів уже тривалий час контролюється двома-трьома біржовими майданчиками, тоді як решта присутні майже символічно. Так у 2010 році на ринку жорстко конкурували біржі ПФТС (46,6% загального обсягу контрактів з цінними паперами, укладених на організованих ринках), «Перспектива» (27,92%) та Українська біржа (20,95%). А вже у 2019 році на перші дві припадало 37,63% та 61,11% відповідно. Тож не дивно, що, попри навіть чималу номінальну кількість конкурентів, індикатори концентрації ринкової влади фіксувалися на високому рівні. Якщо у 2010 році індекс Герфіндаля-Гіршмана для організованого ринку цінних паперів складав 3383,42, то вже у 2013 році сягнув 5106,8. У 2014–2015 році він перетнув позначку 6000, а далі знижувався аж до 2019 року, коли врешті приблизно досяг рівня останнього передвоєнного року – 5151,97.

В окремих сегментах біржового ринку динаміка – ще разючіша. Зокрема, для організованого ринку акцій індекс Герфіндаля-Гіршмана за



2014–2019 рр. зріс із 3247,62 до 6346,37, віддзеркалюючи домінанту ПФТС та Української біржі. Схожу тенденцію зафіксовано для сегменту інвестиційних сертифікатів: із 6494,86 до 9991,56, що стало вислідом практично повного його переходу під контроль ПФТС. Однак, концентрація торгівлі державними облігаціями зменшилася порівняно із 2014 роком – 5304,6 проти 7718,49 [2].

Не в останню чергу зазначена динаміка є наслідком звуження вітчизняного ринку цінних паперів і найперше у сегментах корпоративних прав та боргових зобов'язань. Відтак змагальність у наймасовішому сегменті – державних боргових зобов'язань, лише зростала, в той час як значно менші та витратніші ніші потрапляли під контроль окремих загальноринкових лідерів.

В цілому вихід із ринку невеликих біржових майданчиків можна було б вітати (тим більше, що частина з них орієнтувалася не на розвиток галузі, а на вузькі інтереси власників), якщо б зрушення у конкурентному середовищі позитивно позначалися на макроефективності фондових бірж. Натомість можна стверджувати, що біржовий ринок цінних паперів, попри трансформації, наразі нездатний забезпечувати відчутні переваги для учасників ринку. Зокрема, за середньорічним рівнем капіталізації ринку акцій Українська біржа (обрано за основу порівняння як члена WFE для зіставності індикаторів) значно відстає як від світових лідерів, що очікувано, зважаючи на розміри вітчизняної економіки, так і найближчих конкурентів – фондових бірж країн Центральної, Східної та Південної Європи (табл. 1).

Таблиця 1

**Порівняльна динаміка капіталізації  
організованих ринків акцій у 2017–2019 рр.**

Фондова біржа	Країна чи регіон	2017	2018	2019
1	2	3	4	5
Середня капіталізація <i>NYSE</i> , млрд. дол. США	США	20754,4	23079,02	23336,03
Частка <i>NYSE</i> в середній капіталізації ринків, що входять до <i>WFE</i>	Світ	26,58	27,39	26,9
У % до Нью-Йоркської фондової біржі ( <i>NYSE</i> )				
<i>B3 – Brasil Bolsa Balcão S.A</i>	Бразилія	4,24	4,04	1,18
<i>Nasdaq – US</i>	США	43,37	47,12	13,47
<i>TMX Group</i>	Канада	10,59	9,63	2,62
<i>Australian Securities Exchange</i>	Австралія	6,75	6,17	1,64
<i>BSE India Limited</i>	Індія	9,65	9,38	2,43
<i>Hong Kong Exchanges and Clearing</i>	Китай	18,38	18,27	4,85
<i>Japan Exchange Group Inc.</i>	Японія	26,91	26,23	6,62

## Продовження Таблиці 1

1	2	3	4	5
<i>Korea Exchange</i>	Південна Корея	7,46	7,16	1,62
<i>National Stock Exchange of India Limited</i>	Індія	9,58	9,27	2,41
<i>Shanghai Stock Exchange</i>	Китай	22,52	21,0	5,48
<i>Shenzhen Stock Exchange</i>	Китай	16,57	13,3	3,63
<i>Singapore Exchange</i>	Сінгапур	3,58	3,21	0,81
<i>Taiwan Stock Exchange</i>	Тайвань	4,84	4,6	1,23
<i>BME Spanish Exchanges</i>	Іспанія	4,09	3,64	0,88
<i>Bucharest Stock Exchange</i>	Румунія	0,11	0,11	0,03
<i>Budapest Stock Exchange</i>	Угорщина	0,13	0,13	0,03
<i>Deutsche Börse AG</i>	Німеччина	9,8	9,23	2,23
<i>Euronext</i>	Західна Європа	19,53	18,71	5,03
<i>Johannesburg Stock Exchange</i>	ПАР	5,23	4,61	1,11
<i>Ljubljana Stock Exchange</i>	Словенія	0,03	0,03	0,01
<i>LSE Group</i>	Велика Британія та Італія	19,37	18,29	4,5
<i>Nasdaq Nordic and Baltics</i>	Північна Європа	7,02	6,41	1,68
<i>SIX Swiss Exchange</i>	Швейцарія	7,72	6,79	1,93
<i>Ukrainian Exchange</i>	Україна	0,03	0,02	0,005
<i>Warsaw Stock Exchange</i>	Польща	0,88	0,76	0,18
<i>Vienna Stock Exchange</i>	Австрія	0,63	0,65	0,15
<i>Zagreb Stock Exchange</i>	Хорватія	0,11	0,1	0,02

Джерело: розраховано на підставі [3]

Тобто самого лише звуження кола організаторів торгівлі акціями недостатньо, щоб забезпечити приватним підприємствам шанси для істотного приросту вартості їхніх активів та ефективний перерозподіл фінансових потоків. Концентрованість ринкової влади автоматично не вирішує також проблему підтримання на високому рівні ліквідності цінних паперів. На це, поміж іншим, вказує варіативність середньомісячних торгів фінансовими активами на організованих фондових майданчиках (табл. 2).

Якщо в останньому передвоєнному році коефіцієнт варіації торгів для ринку в цілому складав 0,3, то у 2014 році – 0,58, але поступово знижувався аж до позначки 0,17 у 2019 році, що можна пояснити прискіпливішим підходом бірж до вибору емітентів, активи яких допускаються до торгів. Однак, у першому півріччі 2020 року зазначений коефіцієнт виявився значно вищим, аніж за аналогічний період попереднього року, що вказує на підвищення рівня нерегулярності торгів. Крім того коефіцієнти варіації для окремих фондових майданчиків часто перевищують середньоринкове значення. Якщо для бірж універсального типу, як от УМВБ, подібна ситуація може сприйматися як звична, то для більшості це означає орієнтацію на

забезпечення ліквідності під конкретного замовника, що йде у розріз із принципами біржового обігу.

Таблиця 2

**Коефіцієнт варіації середньомісячних торгів цінними паперами на фондових біржах України**

Фондова біржа	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	I півріччя	
								2019	2020
УФБ	2,11	1,51	3,03	1,83	1,83	-	-	-	-
КМФБ	0,73	0,71	0,48	0,83	3,17	-	-	-	-
ПФТС	0,55	0,41	0,68	0,51	0,31	0,30	0,26	0,30	0,52
УМВБ	1,06	3,43	3,13	3,38	-	2,32	0,73	0,78	1,67
Іннекс	2,54	1,41	0,66	1,44	3,42	1,49	н	-	-
Універсальна	0,87	1,04	1,07	2,69	2,33	-	-	-	-
УМФБ	1,38	1,91	2,35	-	-	-	-	-	-
Перспектива	0,23	0,68	0,54	0,29	0,21	0,21	0,2	0,16	0,26
СЄФБ	1,47	1,87	2,12	2,5	-	-	-	-	-
УБ	0,4	0,21	0,19	0,24	1,75	1,23	1,7	1,19	1,23
Біржовий ринок в цілому	0,3	0,58	0,46	0,19	0,24	0,16	0,17	0,1	0,35

Джерело: розраховано на підставі [1]

Вочевидь вирішення розглянутих вище проблем слід шукати не у намаганнях фондових майданчиків перерозподілити на свою користь більшу частку невеликого ринку фінансових активів, а в розширенні самого ринку через залучення додаткової кількості привабливих для фінансового інвестора емітентів та розвитку нині нехтуваних сегментів. Однак при цьому фондовим біржам слід докладати більше зусиль як у напрямі співпраці із органами державної влади та бізнесом для вдосконалення системи захисту прав власників цінних паперів, підвищення культури корпоративного управління та фінансового інвестування, так і творення організованих майданчиків для нестандартних та інноваційних фінансових інструментів.

**Література:**

1. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. *Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку*: офіц. веб-сайт. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/> (дата звернення: 5.08.2020).
2. Звіти про діяльність. *Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку*: офіц. сайт. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/reports/> (дата звернення: 18.06.2020).
3. Monthly Reports. *The World Federation of Exchanges*: official web-site. URL: <http://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/monthly-reports> (accessed 24 July 2020).

## **СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ**

Теоретичною основою для розвитку фінансово-кредитного інструментарію забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості є правильне розуміння сутності таких інструментів та їх класифікація.

Головна сутність фінансово-кредитних інструментів на ринку житлової нерухомості полягає в тому, що вони дозволяють [1]:

- опосередкувати операції при переході правочинів у процесі інвестування в нерухомість;
- трансформувати ризики, що виникають на ринку;
- підвищити ліквідність обігу і обіг нерухомості (від фази створення до фази споживання).

Такі інструменти опосередковують процес інвестування фінансового капіталу, тобто виникнення фінансових активів і фінансових зобов'язань у контрагентів такого процесу в процесі залучення інвестиційних ресурсів у фінансовому сегменті ринку житлової нерухомості.

Ринок житлової нерухомості обслуговується різними за типами, формами й видами фінансово-кредитними інструментами, які природним для них способом формалізують і пришвидшують обіг інвестиційного капіталу. До основних фінансово-кредитних інструментів ринку нерухомості можна віднести: кредит, іпотечний кредит, муніципальний кредит, лізинг, цінні папери, похідні цінні папери, іпотечні цінні папери, сертифікати фонду операцій з нерухомістю [2].

При визначенні поняття «фінансово-кредитні інструменти забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості» має знають знайти відображення такі елементи [3; 4]:

- складові сутності, що полягають у опосередкуванні інвестиційних операцій з нерухомістю, налагоджені взаємовигідної взаємодії між їх учасниками, наявності цільової спрямованості, трансформації активів, ризиків і строків;
- роль фінансово-кредитних інструментів як вираз очікуваних цільових результатів від їх застосування в фінансово-кредитному механізмі управління інвестиційними процесами на ринку житлової нерухомості;
- функції фінансово-кредитних інструментів як вираз можливостей для досягнення визначених цілей і завдань їх використання.

Отже, фінансово-кредитні інструменти забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості є системою форм і засобів (знарядь) управління фінансовими потоками інвестиційних фінансових ресурсів, необхідних для будівництва, ремонту, реконструкції, обміну, купівлі-продажу об'єктів житлової нерухомості і пов'язаних з нею прав власності, володіння, користування і розпорядження, а також створення споживчої вартості таких об'єктів і прав, метою якої є налагодження взаємовигідної взаємодії і активізація діяльності економічних агентів-учасників ринку житлової нерухомості, узгодження і збалансування їх економічних інтересів, мінімізації фінансово-інвестиційних ризиків шляхом виконання акумулюючої, перерозподільчої, трансформаційної, регулюючої та інформаційно-захисної функцій.

Запропонований підхід до визначення фінансово-кредитних інструментів дозволяє:

1) відобразити специфіку такого інструментарію з точки зору його застосування на ринку житлової нерухомості – управління фінансовими потоками, що виражається у певних особливостях житлової нерухомості і пов'язаних з нею прав як об'єктів інвестування, які мають певну споживчу вартість;

2) врахувати складність цільового призначення таких інструментів, що виражається у налагодженні взаємовигідної взаємодії, яка передбачає узгодження економічних інтересів різних учасників ринку, їх збалансування і перерозподіл ризиків [5];

3) ідентифікувати роль і призначення фінансово-кредитних інструментів у переліку функцій, які ними виконуються на ринку житлової нерухомості.

Все різноманіття фінансово-кредитних інструментів може бути систематизовано і класифіковано за такими ознаками [6]: склад, пріоритетна значущість, загальне цільове призначення, економічна природа, вид та ціль впливу на ринок нерухомості, приналежність до окремих сегментів (видів) фінансових ринків і сфер фінансової системи, суб'єкти і рівень фінансової системи, період обігу, характер фінансових зобов'язань і тип прав вимог держателя до емітента, рівень ризику, гарантованість отримання доходу, рівноправність учасників.

Обсяг і структура задіяних фінансово-кредитних інструментів також визначаються загальною фінансово-економічною ситуацією в країні з урахуванням потреб ринку житлової нерухомості на певному етапі економічного розвитку.

### **Література:**

1. Ясинський Г.І. Цінні папери в інвестиційному процесі на ринку нерухомості України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08.. Київ : ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т імені Вадима Гетьмана», 2009. 20 с.

2. Данькевич А.П. Фінансові інструменти: особливості визначення, класифікації та обігу. *Наукові праці НДФІ*, 2009. № 1 (46). С. 64–74.
3. Прокопенко В.Ю. Роль та місце фінансово-кредитних інструментів на ринку нерухомості. *Фінанси, банки, інвестиції*, 2012. № 1. С. 20–22.
4. Глущепко В.В., Прокопенко В.М. Фінансові інструменти іпотечного ринку. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2010. Вип. 2 (9). С. 248–258.
5. Дропа Я.Б. Фінансові інструменти формування ресурсів у національній економіці в умовах глобалізації. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. С. 682–687, 684–685.
6. Рикова М. Щодо трактування економічної сутності фінансових інструментів та їх класифікації. *Економіка та держава*. 2011. № 1. С. 85–87.

## СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

**Коренда Я. В.**

*студентка*

*Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

*м. Київ, Україна*

### ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для зростання ефективності діяльності суб'єкта господарювання необхідним є проведення його економічного аналізу. Результати такого аналізу можуть наочно продемонструвати за допомогою певних показників наскільки ефективно працює підприємство, а також виявити можливі напрямки для покращення його діяльності.

Будь-який аналіз повинен проводитись на базі певної інформації, і визначення інформаційного забезпечення для аналізу є дуже важливим, адже для відповіді на конкретно поставлене питання необхідно провести аналіз на базі конкретної інформації, відсутність якої не дасть нам можливість цей аналіз провести.

Важливо виділити основні аспекти формування блоку інформаційного забезпечення економічного аналізу:

- для того, щоб бути ефективним, інформаційне забезпечення повинно носити системний, а не випадковий або незв'язний характер;
- формування блоку інформаційного забезпечення повинно включати в себе сукупність дій і процесів, таких, як збір, обробка та аналіз даних;
- дані для оцінки можуть надходити із різних джерел, і перш за все від самого підприємства, постачальників, покупців, підприємств-конкурентів, статистичних і податкових органів, аналітичних та інформаційних бюро тощо [3].

Усі джерела даних для економічного аналізу поділяються на нормативно-планові, облікові і позаоблікові.

До нормативно-планових джерел належать усі типи планів, які розробляють на підприємстві (перспективні, поточні, оперативні), а також нормативні матеріали, кошториси, цінники, проектні завдання і т. ін.

Джерела інформації облікового характеру – це всі дані, що містяться в документах бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку, а також у звітності всіх видів, у первинній обліковій документації.

Позаоблікові джерела інформації – це документи, що регулюють господарську діяльність, а також дані, які характеризують зміну зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Дебіторська заборгованість – це явище яке може набувати як позитивний, так і негативний характер. З одного боку вона допомагає нарощувати обсяги реалізації, отримувати додаткові доходи внаслідок можливості відстрочки безпосередньої оплати. Та за умови безконтрольного використання вона може призвести до фактичного зниження платоспроможності суб'єкта господарювання. Тому так важливо для кожного такого суб'єкта обрати модель поведінки, яка б сприяла найефективнішому застосуванню дебіторської заборгованості. Управлінням дебіторської заборгованості і будуть вважатися дії такого характеру.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1].

Дебіторська заборгованість, як актив, має потенційні можливості прямо або опосередковано сприяти припливу коштів до підприємства, що характеризує її економічну вигідність. Основними проблемами, пов'язаними з її виникненням та збільшенням є:

- прострочення терміну повернення дебіторської заборгованості, що призводить до відволікання готівки з обороту;
- неповернення певними дебіторами їх заборгованості внаслідок певних об'єктивних чи суб'єктивних причин, що призводить до збитку суб'єкта господарювання за конкретною операцією [2].

На прикладі дебіторської заборгованості можна сформулювати такий масив джерел інформації:

- інформація, відображена у ф. 1 «Баланс» (Звіті про фінансовий стан) та Примітках до фінансової звітності, первинних документах та облікових регістрах, пов'язаних з дебіторською заборгованістю;
- інформація з форм статистичної звітності, що торкається дебіторської заборгованості;
- інформація з форм аналітичного обліку по дебіторській заборгованості;
- нормативно-правові документи, що регулюють облік дебіторської заборгованості;
- різноманітні договори та угоди, укладені з дебіторами, рішення судів щодо справ, пов'язаних з дебіторами;
- інформація безпосередньо по кожному дебітору;
- дані по макроекономічним показникам та стану ринку тощо.

Варто також зауважити, що зазвичай проводиться не суцільний, а цільовий аналіз певного об'єкта, тому при підборі джерел інформації по об'єкту звертається увага на те, чи потрібно для конкретного аналізу



певна інформація, для уникнення нераціонального використання часу та інших ресурсів.

### **Література:**

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України N 237 від 08.10.99 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
2. Бардадим М.В. Ефективне управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.В. Бардадим // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9 (1). – С. 42–50.
3. Рзаєва Т.Г. Економічний аналіз [Текст] : Навч. посібник / Т.Г. Рзаєва. – Хмельницький : ТУП, 2003. – 200 с.

**Красножон К. О.**

*студент*

*Вінницького національного аграрного університету  
м. Вінниця, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ АУДИТУ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВ**

За визначенням, наведеним у ч. 1 ст. 509 Цивільного кодексу (далі – ЦК), зобов'язанням є обов'язок однієї сторони (боржника) вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію. Це може бути передача майна, виконання роботи, надання послуги, сплата грошей тощо. Кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку [5].

Якщо простими словами, то поточні зобов'язання, це фінансові зобов'язання вашого бізнесу, які мають бути якнайшвидше покриті. Більшість – під час звичайного ділового циклу, наприклад, одного року. Короткострокові зобов'язання – це такі речі, як заробітна плата, державні послуги та будь-яка короткострокова заборгованість. Цілком ймовірно, що ця категорія складатиме більшість ваших загальних обов'язків.

Аудит поточних зобов'язань є одним із напрямків аудиту, орієнтованого на оцінку системи бухгалтерського обліку та виявлення зловживань та помилок.

Точного стандарту який регулює поточні зобов'язання не існує, тому використовуються Міжнародні стандарти, які регламентують окремі етапи перевірки поточних зобов'язань.

Зобов'язання підприємств поділяються на поточні та довгострокові.

Згідно П(с)БО 11 «Зобов'язання», поточні зобов'язання включають:

- короткострокові кредити банків;
- поточну кредиторську заборгованість за довгостроковими
- зобов'язаннями, за товари, роботи, послуги, за розрахунками з бюджетом, у тому числі з податку на прибуток, за розрахунками зі страхування, за розрахунками з оплати праці, за розрахунками з учасниками, за розрахунками із внутрішніх розрахунків;
- короткострокові векселі видані;
- поточні забезпечення;
- інші поточні зобов'язання [3].

На момент перевірки постає питання своєчасного проведення розрахунків між суб'єктами господарської діяльності, тобто погашення поточних зобов'язань. Накопичення непогашених поточних зобов'язань на підприємстві призводить до знецінення грошових коштів для кредиторів, що негативно вплине для подальшого фінансового стану підприємства.

Вирішення цієї проблеми можливе лише за умов ефективного контролю поточними зобов'язаннями на підставі облікової інформації.

Якщо підприємство не вчасно погашає свої поточні зобов'язання, це може означати, що на ринку для постачальників, інвесторів, кредитних організацій підприємство є не абсолютно ліквідним.

Фінансовий потенціал являє собою можливість підприємства в плані фінансової стійкості та доступу до позикових фінансових джерел і визначається такими фінансовими коефіцієнтами:

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину короткострокових зобов'язань зможе погасити підприємство найближчим часом за рахунок коштів на різних рахунках і в короткострокових цінних паперах. Даний фінансовий коефіцієнт розраховується як відношення найбільш ліквідних активів до короткострокових зобов'язань.

2. Коефіцієнт покриття показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство зможе погасити, мобілізувавши всі оборотні кошти. Даний фінансовий коефіцієнт розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань [4, с. 797].

Тому в інтересах самого підприємства проводити аудит поточних зобов'язань, для того, щоб нормально функціонувати у конкуренто-ринкову середовищі.

Аудит поточних зобов'язань передбачає перевірку дотримання правильності відображення в обліку методологічних засад формування інформації про поточну заборгованість підприємства перед іншими підприємствами й організаціями, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності [1, с. 443].

Під час оцінки бізнесу клієнта аудиторю слід визначити загальну кількість постачальників. Якщо постачальників небагато, клієнт може бути залежним від них і відчувати на собі фінансовий тиск. Це один із

факторів підвищення ризику шахрайства та помилок, який оцінюється на етапі планування аудиту [1, с. 444].

На етапі отримання аудиторських доказів опрацьовуються джерела інформації щодо об'єкта аудиту, проводяться аудиторські процедури, оформляються робочі документи аудитора. Для забезпечення аудиторської перевірки розрахунків із постачальниками та підрядниками відповідною робочою документацією І.В. Орлов пропонує використовувати дві відомості: відомість контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками і відомість контролю наявності в підприємства заборгованості перед постачальниками й підрядниками.

Так, перша дасть змогу виявити найбільш типові для підприємства порушення щодо розрахунків із постачальниками та підрядниками, не допустити їх у майбутньому, а друга – визначити стан заборгованості підприємства перед своїми постачальниками та підрядниками із зазначенням причин їх виникнення, забезпечити виявлення найбільш поширених випадків настання такої заборгованості у підприємства й уживання заходів для недопущення їх у майбутньому [2, с. 210].

#### **Література:**

1. Берднікова В. Аудит поточних зобов'язань. *Економіка і суспільство*. 2016. № 5. С. 443.
2. Орлов І.В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: теорія і методологія : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2010. С. 210.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», що затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. № 20. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
4. Скрипник Ю. Інвестиційна привабливість сільськогосподарського підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 11. С. 797.
5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV / Відомості Верховної Ради України 18.12.2016. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/conv/page>

**Мендусь А. І.**

*студент*

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

## **КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ТА КРИТЕРІЇ ЇХ ВИЗНАННЯ**

Класифікація витрат ґрунтується на об'єднанні витрат у окремі групи, які містять однорідні або близькі за змістом між собою витрати. Тільки саме тому розподіляють витрати за різними ознаками в економічних працях і також на практиці. Відомі науковці намагаються урізноманітнити поділ витрат та забезпечити створення такої

класифікації, яка б не тільки забезпечувала передбачення витрат, які виникнуть, але й допомогла проаналізувати існуючі дані за минулі відрізки часу.

Узагальнено, класифікація витрат – розділення витрат на класи на основі загальних ознак об'єктів і зв'язків, які їх об'єднують. Поділ витрат суб'єкта господарювання проводиться з ціллю ефективного управління витратами. Традиційною класифікацією витрат, яка широко використовується у фінансовому обліку є групування витрат за видами діяльності, що наведено у табл. 1.

Наведена класифікація витрат потрібна для того, щоб можна було правильно визначати фінансові результати підприємства за звітний період. Залежно від технологічних і організаційних особливостей підприємства проходить групування витрат за статтями калькулювання. Можливість посиленого контролю виникає, якщо на підприємстві існують інші класифікації, які виділяють інші групи. У фінансовому обліку найважливішими ознаками класифікації витрат є їх розподіл за видами діяльності, періодами визнання, економічними елементами.

Таблиця 1

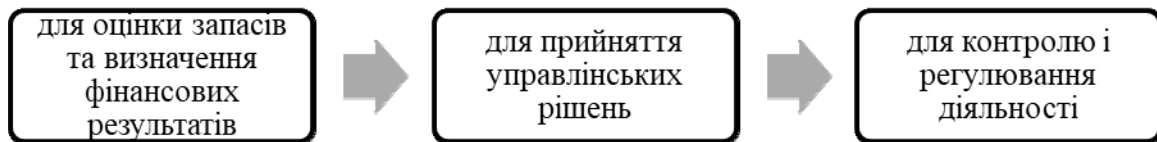
### Класифікація витрат у фінансовому обліку

Класифікаційні ознаки	Види витрат
1	2
1. Види діяльності	1.1. Витрати операційної діяльності (основної та іншої операційної) 1.2. Витрати іншої звичайної діяльності (фінансової та інвестиційної)
2. Елементи витрат операційної діяльності	2.1. Матеріальні витрати 2.2. Витрати на оплату праці 2.3. Відрахування на соціальні заходи 2.4. Амортизація 2.5. Інші операційні витрати
3. Місця виникнення витрат в основній діяльності	3.1. Виробництва (цехи) 3.2. Бригади 3.3. Виробничі лінії 3.4. Робочі місця
4. Статті калькуляції	4.1. Витрати на оплату праці 4.2. Відрахування на соціальні заходи 4.3. Насіння та посадковий матеріал 4.4. Паливо та мастильні матеріали 4.5. Добрива 4.6. Засоби захисту рослин і тварин 4.7. Корми 4.8. Сировина і матеріали (без зворотних відходів) 4.9. Роботи та послуги 4.10. Витрати на ремонт необоротних активів 4.11. Інші витрати на утримання основних засобів 4.12. Інші витрати непродуктивні витрати 4.13. Загальновиробничі витрати

1	2
5. Спосіб включення у собівартість	5.1. Прямі витрати 5.2. Непрямі витрати
6. Відношення до обсягу діяльності	6.1. Змінні витрати 6.2. Постійні витрати
7. Період визнання	7.1. Визнання витрат певного періоду одночасно з визнанням доходу 7.2. Витрати періоду
8. Календарні періоди	8.1. Витрати поточного періоду 8.2. Витрати майбутніх періодів

*Джерело: складено автором на основі [4]*

Проте в управлінському обліку виокремлюють основні три напрями класифікації витрат, які зображені на рис. 1.



**Рис. 1. Напрями класифікації витрат підприємства в управлінському обліку**

*Джерело: систематизовано автором на основі [5]*

Відповідно витрати визнають у бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань.

Критерії визнання:

- достовірна оцінка – витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства;
- отримання економічної вигоди – витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами.

У Плані рахунків бухгалтерського обліку, а саме в 9 класі рахунків «Витрати діяльності», виокремлюють наступні види витрат: собівартість реалізації; загальновиробничі витрати; адміністративні витрати; витрати на збут; інші витрати операційної діяльності (витрати на дослідження, розробки, купівлю-продаж іноземної валюти, сумнівні та безнадійні борги, визнані штрафи та інші); фінансові витрати; втрати від участі в капіталі; інші витрати (втрати від зменшення корисності активів, їх уцінки, втрати від не операційних курсових різниць та інші); податок на прибуток [2].

Рахунки класу «Витрати діяльності» застосовуються для підведення підсумків щодо інформації про витрати операційної, інвестиційної, фінансової та іншої діяльності підприємства. Представлена класифікація створена для глибшого розуміння сутності витрат, вивчення порядку їх формування і мети їх використання.

До складу витрат підприємства входять статті, що стосуються купівлі ресурсів, але у підприємства одночасно виникають витрати на збут та просування продукції до місць продажу. Тут містяться витрати, що є тісно зв'язаними з транспортуванням виробів споживачу та проведення маркетингових досліджень. Це витрати реалізації продукції, які вимірюються у грошовій формі.

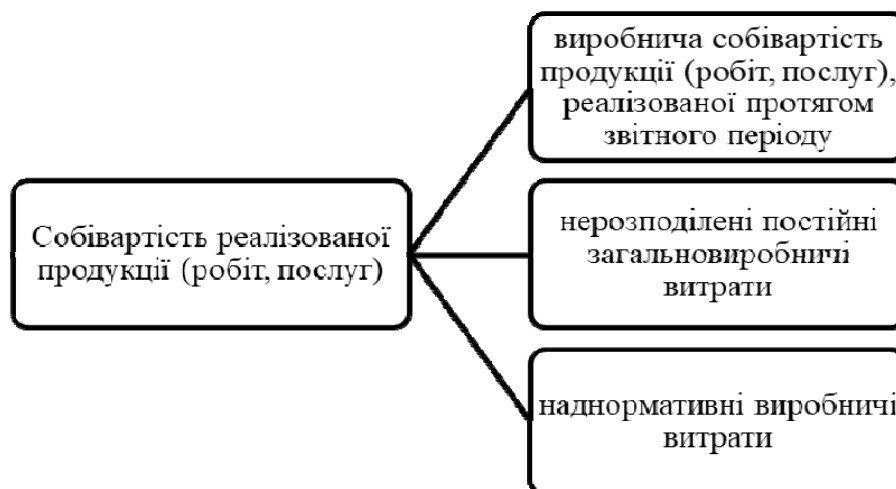
Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції, яка реалізується, і вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що використовується на самому підприємстві (п. 11 П(С)БО 16) [1].

На собівартість продукції також впливають сплачені податки, збори, відрахування в різні цільові і позабюджетні фонди, що включаються до її складу. Повна собівартість продукції або витрати підприємства виражаються сумою витрат виробництва і реалізації, а також включають податки, збори і обов'язкові відрахування.

Відповідно до п. 11 П(С)БО 16 «Витрати» [1] перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) встановлюються підприємством самостійно.

Водночас при розробленні калькуляції підприємство має керуватися нормами П(С)БО 16 [1], у якому вказано загальний склад витрат, що включаються до собівартості продукції (рис. 2).

Варто відмітити, що на думку Ф.Ф. Бутинця ознак класифікації має бути рівно стільки, щоб можна було з їх допомогою отримати найбільш повну інформацію з метою задоволення потреб різних груп споживачів [3].



**Рис. 2. Визначення собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг)**

*Джерело: складено автором на основі П(С)БО 16 [1]*

Таким чином, є багато підходів щодо класифікації витрат, які варто уніфікувати в єдину систему класифікації витрат, обравши важливі елементи, щоб суб'єкт господарювання міг ефективно управляти витратами. Класифікація витрат ґрунтується на об'єднанні витрат у окремі групи, які містять однорідні або близькі за змістом між собою витрати. Тільки саме тому розподіляють витрати за різними ознаками в економічних працях і також на практиці. Відомі науковці намагаються урізноманітнити поділ витрат та забезпечити створення такої класифікації, яка б не тільки забезпечувала передбачення витрат, які виникнуть, але й допомогла проаналізувати існуючі дані за минулі відрізки часу.

### **Література:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» Наказ Міністерства фінансів України від 19.01.2000 р. № 27/4246. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
2. Безверхий К.В. Особливості бухгалтерського обліку за національними та міжнародними стандартами: порівняльний аспект / К.В. Безверхий // Облік і фінанси. – 2014. – № 2. – С. 8.
3. Бутинець Ф.Ф. Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Бутинець Ф.Ф – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 912 с. – (8-ме).
4. Партин Г.О Бухгалтерський облік: Основи теорії та практики: Підручник. / Загородній А.Г., Партин Г.О. – Київ, 2014. – 422 с.
5. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – 4-те вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2015. – 572 с.

**Покора Ю. О.**

*студентка*

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

## **КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА**

Експорт – це продаж товарів чи послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення продукції за межі митних кордонів України з метою отримання доходів від виробничої або інших форм господарської діяльності [1].

Пропонується при визначенні операції з експорту встановлювати, ким вивозиться експортна продукція за межі митного кордону – продавцем чи покупцем, при цьому доцільно розділяти експорт на зовнішній і внутрішній: під зовнішнім експортом розуміють продаж товару іноземному покупцеві з вивезенням товару продавцем за межі митних кордонів України, а під внутрішнім експортом – продаж товару

іноземному покупцеві без вивезення товару продавцем за межі митних кордонів України. На основі вказаної пропозиції уточнено класифікацію операцій з експорту (табл. 1).

Таблиця 1

### Класифікація операцій з експорту

Критерій	Види операцій	
За періодичністю поставок	Циклічні	
	Разові	
За предметом договору	Уречевлені	Товар (продукція)
	Неуречевлені	Послуги
За способом виходу на зовнішній ринок	Прямі	
	Непрямі	Посередник-резидент
		Посередник-нерезидент
За строками оплати	Передоплата	
	Відстрочення платежу	
За способом розрахунку	Грошові	
	Негрошові	
За умовами перетину митного кордону	Зовнішні	З вивезенням товару через митний кордон продавцем
	Внутрішні	Без вивезення товару через митний кордон продавцем

*Джерело: складено автором на основі [2]*

В умовах зовнішньоекономічної діяльності існують наступні види експортних операцій:

- експорт товару за грошові кошти;
- експорт товару в межах державного або комерційного кредиту, або за рахунок відстрочки платежу;
- експорт товару на умовах консигнаційної угоди;
- експорт товару на умовах бартерної угоди;
- експорт товару в рахунок надання допомоги.

Крім товарів можливий ще експорт робіт (наприклад, будівництво об'єктів за кордоном) та експорт послуг (технічні послуги, навчання фахівців, тощо).

Експорт товарів (робіт, послуг) може здійснюватися у разі виконання певних вимог:

- здійснення експортних операцій повинно бути передбачене її статутними документами;
- контракт на експорт товарів (робіт, послуг) має бути укладений у письмовій формі і відповідати всім вимогам, встановленим Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів);



- при визначенні предмету експортного контракту повинні бути враховані такі обмеження, як квотування та ліцензування експорту, визначені законодавством України [3].

Експорт робіт, послуг класифікується як експорт капіталу, тобто як вивезення за межі України капіталу в будь-якій формі з метою отримання прибутку від виробничої та інших форм господарської діяльності.

Але при укладенні експортних угод слід пам'ятати, що деякі види експорту в Україні заборонені, зокрема:

- експорт з території України предметів, які представляють національне, історичне або культурне надбання українського народу, що визначається відповідно до законів України;

- експорт товарів, який здійснюється з порушенням прав промислової та інтелектуальної власності.

Детальний перелік товарів, експорт яких заборонений, затверджується Верховною Радою за поданням Кабінету Міністрів України.

Отже, в умовах зовнішньоекономічної діяльності існують наступні види експортних операцій: експорт товару за наявні грошові кошти; експорт товару в межах державного або комерційного кредиту, або за рахунок відстрочки платежу; експорт товару на умовах консигнаційної угоди; експорт товару на умовах бартерної угоди; експорт товару в рахунок надання допомоги. Крім товарів можливий ще експорт робіт (наприклад, будівництво об'єктів за кордоном) та експорт послуг (технічні послуги, навчання фахівців, тощо).

### **Література:**

1. Барановська Т.В. Облікова політика підприємства в Україні: теорія і практика: [автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04]. / Т.В. Барановська. – Київ, 2015. – 21 с.

2. Лукашова І.О. Бухгалтерський облік зовнішньоекономічної діяльності [Текст] : навч. посіб. / І.О. Лукашова, О.М. Головащенко; Мін-во освіти і науки України, Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Львів : Магнолія, 2015. – 339 с. – ISBN: 978-966-2025-63-753.00.

3. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. Частина 2. [Текст] / [Кредісов А.І., Березовенко С.М., Биков Г.М. та ін.]; під ред. А.І. Кредісова. – Київ : ВІРА-Р, 2015. – 552 с. – ISBN 966-7807-10-X

## СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

**Скопень М. М.**

*кандидат економічних наук, доцент, викладач-методист  
Київського державного коледжу туризму та готельного господарства*

**Будя О. П.**

*кандидат технічних наук, доцент, викладач-методист  
Київського державного коледжу туризму та готельного господарства  
м. Київ, Україна*

### ОДИН ІЗ ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ВИБОРУ ТА АНАЛІЗУ ПЕРИФЕРІЙНИХ ПРИСТРОЇВ КОМП'ЮТЕРНИХ СИСТЕМ

Вивчення побудови комп'ютерних систем свідчить про відсутність розкриття технології оптимального вибору та аналізу периферійних пристроїв (ПП) в умовах ринкових відносин підприємств, коли критеріями є одночасно і якість пристроїв і ефективність їх придбання.

В літературних джерелах, які присвячені ПП та комп'ютерним системам достатньо добре розглянуто технології їх роботи [1–4 та ін.]. Однак, на жаль, жодне видання не дає відповіді, яким чином можна провести оптимальний вибір та комплексний аналіз ПП.

Виходячи з цього, пропонуємо один із підходів до моделювання оптимального вибору та проведення графічного комплексного аналізу ПП комп'ютерних систем на платформі застосунку Excel.

*Основні результати дослідження.* Нині Україна орієнтована на інтеграцію з європейським та світовим співтовариством. За цих обставин виникає нагальна потреба оперативно управляти бізнес-процесами та приймати правильні рішення щодо їх подальшого розвитку. Саме це визначатиме ефективний вибір та комплексний аналіз застосуванням у бізнесі ПП новітніх комп'ютерних технологій.

На практиці, як правило, для вирішення цього питання застосовують досвід та інтуїцію фахівців в галузі комп'ютерної інженерії. Однак, це не завжди дає позитивний ефект. Такий підхід є суб'єктивним і не має економічного обґрунтування.

Запропонована модель оптимального вибору периферійних пристроїв має наступний вигляд:

$$K_{звц_{ij}} = C_{ij} \prod_{i=1}^n K_{ij} \rightarrow \min,$$
$$\min \{ K_{звц_{ij}} \},$$

$$K_{ij} = \frac{1}{p_{ij}},$$

де  $K_{звц_{ij}}$  – коефіцієнт зваженої ціни ПП  $i$ -тої марки  $j$ -го виробника (цільова функція мінімізації витрат з урахуванням параметрів якості пристрою);

$C_{ij}$  – ціна ПП  $i$ -тої марки  $j$ -го виробника, грн;

$K_{ij}$  – коефіцієнт параметру ПП  $i$ -тої марки  $j$ -го виробника;

$p_{ij}$  – параметр ПП  $i$ -тої марки  $j$ -го виробника (наприклад, кількість продажів, рейтинг та ін.).

Комплексний графічний аналіз ПП доцільно проводити з використанням точкової діаграми взаємозв'язку кількості продажів і ціни на пристрій з додаванням лінії тренду із степеневою апроксимацією та рівняння прогнозу.

Розглянемо приклад реалізації такого підходу на оптимальному виборі моніторів компанії *Philips*.

Ознайомлення з техніко-економічними характеристиками моніторів для комп'ютерів можна здійснити з використанням ресурсів Інтернет-магазину *Розетка* (<https://rozetka.com.ua>). Безумовно, необхідно проводити відбір моніторів, на які є відгуки, тобто продажі (вказана кількість осіб) та рейтинг (вказано кількість балів/зірок). Окрім того, треба шукати пристрої за принципом: менша ціна – більша кількість продажів. Далі параметри моніторів зводяться та виконуються обчислення коефіцієнтів (табл. 1).

Таблиця 1

**Характеристика моніторів компанії *Philips***

№	Марка	Ціна, грн	Діагональ монітора, дюймів	Коефіцієнт діагоналі монітора	Роздільна здатність екрану, мегапікселів	Коефіцієнт роздільної здатності	Кількість продажів	Коефіцієнт продажів	Рейтинг, балів	Коефіцієнт рейтингу	Кзвц
1	2	3	4	5	6	7	8	8	10	11	12
1	Монітор 23" Philips 237E7QDSB	4299	23	0,0435	2,0736	0,4823	70	0,0143	4,5	0,22	0,29
2	Монітор 21.5" Philips 227E6EDSD	3739	21,5	0,0465	2,0736	0,4823	77	0,0130	4,5	0,22	0,24
3	Монітор 27" Philips E-Line 276E7QDAB	6299	27	0,0370	2,0736	0,4823	8	0,1250	3	0,33	4,69

## Продовження Таблиці 1

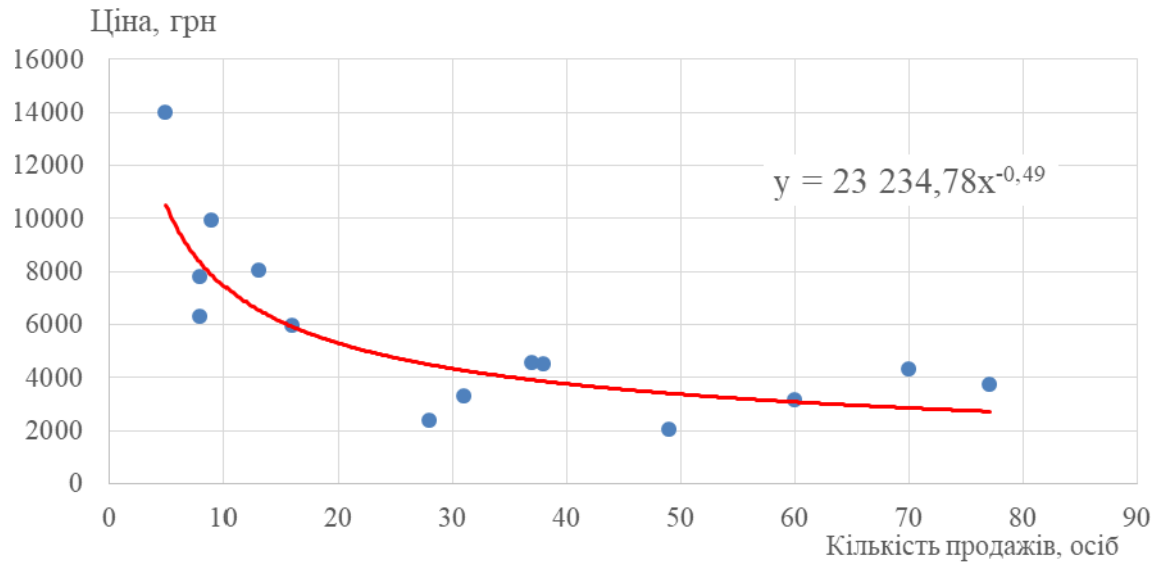
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
4	Монітор 21.5" Philips 223V5LHSB	3269	21,5	0,0465	2,0736	0,4823	31	0,0323	4	0,25	0,59
5	Монітор 23.6" Philips E-Line 246E7QDSW	4535	23,6	0,0424	2,0736	0,4823	37	0,0270	4,5	0,22	0,56
6	Монітор 27" Philips 278E8QJAB/00	7769	27	0,0370	2,0736	0,4823	8	0,1250	4,5	0,22	3,85
7	Монітор 31.5" Philips 328E8QJAB5/00	9900	31,5	0,0317	2,0736	0,4823	9	0,1111	5	0,20	3,37
8	Монітор 18.5" Philips V-line 193V5LSB2/62	2029	18,5	0,0541	1,0491	0,9532	49	0,0204	4,5	0,22	0,47
9	Монітор 21.5" Philips V-line 223V5LSB/01/00	3119	21,5	0,0465	2,0736	0,4823	60	0,0167	4,5	0,22	0,26
10	Монітор 25" Philips 258B6QUEB	3978	25	0,0400	3,6864	0,2713	5	0,2000	5	0,20	6,07
11	Монітор 19.5" Philips V-line 203V5LSB26/ 10/62	2346	19,5	0,0513	1,4400	0,6944	28	0,0357	4,5	0,22	0,66
12	Монітор 27" Philips 273V7QDAB/ 00/01	5949	27	0,0370	2,0736	0,4823	16	0,0625	4,5	0,22	1,48
13	Монітор 31.5" Philips 323E7QDAB/00	8029	31,5	0,0317	2,0736	0,4823	13	0,0769	5	0,20	1,89
14	Монітор 23.6" Philips E-Line 246E7QDSW	4515	23,6	0,0424	2,0736	0,4823	38	0,0263	4,5	0,22	0,54
Оптимальний варіант: мін Кзвц											0,24

Джерело: розроблено авторами за даними <https://rozetka.com.ua>.

Розрахунки показують (табл. 1), що серед чотирнадцяти відібраних моніторів найкращим за ціною та визначеними характеристиками є монітор 21.5" Philips 227E6EDSD, який має найнижчий коефіцієнт зваженої ціни ( $K_{звц}=0,24$ ) з урахуванням діагоналі дисплея, роздільної здатності екрану, відгуків та рейтингу.

Тепер можна відібрати монітори інших виробників, наприклад, компаній *Samsung*, *BenQ* та оптимізувати вибір найкращого монітору за функцією  $\min\{K_{звц_j}\}$ .

Для проведення комплексного графічного аналізу моніторів та прогнозу ціни ( $C_{ij}$ ) в залежності від кількості продажів використовується шаблон *точкової діаграми* (рис. 1). Якщо припустити, що кількість продажів становитиме в середньому 15 одиниць, тоді, використовуючи рівняння ( $=23234,78 \cdot 15^{-0,49}$ ), прогнозна ціна на монітор становитиме 6164 грн.



**Рис. 1. Взаємозв'язок ціни і кількості продажів на монітори фірми Philips**

*Джерело: розроблено авторами*

Безумовно, наведений вище підхід до проведення оптимального вибору та аналізу ПП дозволяє одночасно враховувати якість пристроїв і збільшення ефективності їх придбання.

Його можна рекомендувати для використання в практичній діяльності підприємств, а також у навчальному процесі.

### Література:

1. Дорош М.І. Периферійні пристрої: навчально-методичний посібник. Чернівці: ДВНЗ «Чернівецький індустріальний коледж», 2012. 139 с.
2. Кравчук С.О., Шохін В.О. Основи комп'ютерної техніки. Компоненти, системи мережі. Київ : Каравела, 2005. 344 с.
3. Лазарович І.М. Конспект лекцій з дисципліни «Комп'ютерні системи» для студентів напрямку підготовки «Комп'ютерна інженерія». Івано-Франківськ : Видавництво Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2014. 190 с.
4. Малахов В.П. Периферійні пристрої : навчальний посібник. Одеса : Наука і техніка, 2006. 220 с.

## **НОТАТКИ**

## **НОТАТКИ**

Наукове видання

**Сучасні теоретичні та практичні  
аспекти антикризового регулювання  
економіки в умовах  
європейської інтеграції**

ВСЕУКРАЇНСЬКА  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**31 жовтня 2020 року**

*Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних  
несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами,  
не обов'язково відображають позицію редакції.*

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції:

Французький бульвар 24/26, к. 38А, м. Одеса, Україна, 65082.  
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,  
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 06.11.2020 р. Формат 60x90/16.  
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 9,77.  
Наклад 100 прим. Замовлення № 1120-07.

Надруковано: ФОП Головка О.А.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.